

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
Бюро розвитку підприємництва економічного факультету НТУ «ХПІ»
Мішкольцький університет (Угорщина)
Факультет економічних наук Національного університету
«Києво-Могилянська академія»
Одеський національний економічний університет
Українська асоціація розвитку менеджмент-бізнес освіти (УАРМБО)
Проект TEMPUS «BUSEEG-RU-UA»: Набуття професійних і підприємницьких
навичок через освіту та консультування
Спілка винахідників і раціоналізаторів України
Всеукраїнська спілка вчених-економістів

VII Міжнародна науково-практична конференція:
**«СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ:
БІЗНЕС, НАУКА, ОСВІТА»
(SIDEC 2015)**

29 вересня – 2 жовтня - 2015 року

До 130-ти річчя Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

СПЕЦІАЛЬНА ТЕМА SIDEC 2015
Підприємницький дух та високотехнологічне підприємництво!



Харків
НТУ «ХПІ»
2015

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: БІЗНЕС, НАУКА, ОСВІТА: Праці VII Міжнародної науково-практичної конференції (29 вересня – 2 жовтня - 2015 р.) / за редакцією Савченко О.І. – Харків.: НТУ «ХПІ», 2015.– 292 с.

Праці конференції спрямовані на генерацію нових ідей і конкретних пропозицій щодо визначення основних сучасних викликів в різних галузях економіки, об'єднанні креативних і новітніх практик українських та закордонних вчених, державних, політичних і суспільних діячів, промисловців і підприємців, що зацікавлені в сталому економічному розвитку суспільства.

Для викладачів, науковців, здобувачів, фахівців, аспірантів і студентів економічних та управлінських спеціальностей

Головний редактор ***Савченко О.І.***

Відповідальний за випуск ***Нестеренко Р.О.***

Редакційна колегія:

Перерва П.Г., д-р. екон. наук, професор, декан економічного факультету НТУ «ХПІ», академік Академії економічних наук України

Балджи М.Д., д-р. екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Гуменна О.В., канд. екон. наук, доц., декан факультету економічних наук Національного університету Києво Могилянська академія

Матросов О.Д., канд. екон. наук, професор, завідувач кафедри організації виробництва та управління персоналом НТУ «ХПІ»

Рецензенти:

Яковлєв А.І., д-р екон. наук, професор, заслужений працівник освіти України, завідувач кафедри економіки та маркетингу, НТУ «ХПІ», Харків

Гораль Л. Т., д-р екон.наук, професор, директор інституту економіки та управління в нафтогазовому комплексі ІФНТУНГ, Івано-Франківськ

Трофимова О.К., канд. екон. наук, доцент, директор ТОВ «Центр якості», голова регіонального відділення Українського товариства якості

Матеріали відтворюються безпосередньо з авторських оригіналів.

Відповідає за достовірність і коректність поданих матеріалів несуть автори.

© Колектив авторів, 2015

© НТУ «ХПІ», 2015

ЗМІСТ

1 УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	9
<i>Савченко О.И.</i> Креативность как часть инновационной культуры предприятия	9
<i>Шпак Н.О., Кирилич Т.Ю.</i> Кваліметричний підхід до оцінки інноваційного та науково-технічного потенціалу стартапів	11
<i>Гриньова М. В.</i> Про підготовку магістрантів зі спеціальності «управління інноваційною діяльністю» у Полтавському національному педагогічному університеті імені В.Г.Короленка	13
<i>Васильева Е.В.</i> Тренды будущего и их влияние на образование в будущем	16
<i>Загірняк Д.М.</i> Ринкова орієнтація вищої освіти: доцільність і необхідність.....	19
<i>Лук'янихіна О.А., Кириченко К.І., Лук'янихін В.О.</i> Проектноорієнтовані педагогічні інновації як ефективний інструмент розвитку інтелектуального потенціалу конкурентноспроможного фахівця	22
<i>Обнявко О.В., Штока Є.Т.</i> Контролінг як інструмент управління знаннями та розвитку інтелектуального потенціалу підприємств.....	24
<i>Гоцуляк Л.В.</i> Проблеми розвитку інноваційного потенціалу України... ..	28
<i>Аль Мутлак Елаян.</i> Етапи глобалізації міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти	30
<i>Кантемир І.В., Перепелиця О.В.,</i> Інформаційна технологія прийняття рішень для обміну інтелектуальним капіталом в глобальних мережах	33
<i>Калініна О.Г.</i> Формування стійкої культури якості у вищому навчальному закладі – вимога часу	35
<i>Цацурин В.Д., Сененко Д.Л.</i> Развитие инновационных процессов: вызовы и перспективы.....	38
<i>Марчук Л.С.</i> Особливості та основні принципи системи інтелектуального потенціалу підприємства.....	40
2 ОРГАНІЗАЦІЙНО - ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	43
<i>Veresne Dr. Somosi Mariann, Pererva Petro.</i> Innovative framework for the development of the electrical industry of Ukraine.....	43

Кириченко О.С. Концептуальні основи стратегічного управління системою економічної безпеки підприємства.....	47
Нестеренко Р.О., Остапчук В.В. Особливості створенні інтелектуального продукту підприємства.....	50
Рета М.В. Обліково-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку підприємства.....	53
Верютина В.Ю. Актуализация инновационных технологий при формировании технологических инноваций предприятий.....	56
Даруга І.А. Проблеми впровадження інновацій в умовах соціалізації економіки.....	58
Черноиванова А.С. Особенности определения трудоемкости при нормирования творческого и инновационного труда.....	61
Віхляєва Н.В. Особливості оцінки економічної ефективності інноваційних процесів енергогенеруючих підприємств.....	63
Федорук М.І. SWOT-аналіз політики підвищення енергозбереження в житлових та громадських будівлях.....	66
Косенко А.В., Косенко О.П., Бікбулатова К.С. Основні проблеми при встановленні достовірної ціни на об'єкти інтелектуальної власності.....	69
Синіговець О.М. Інноваційна активність підприємств та її формування.....	72
Кравцова Ю., Столярова К. Проблеми розвитку інноваційної діяльності підприємств в Україні та шляхи їх вирішення.....	74
Деменко Є.О. Інформаційне забезпечення користувачів у сфері інтелектуальної власності в Україні: принципи систематизації інформаційних ресурсів	77
Луценко К.О., Севастьянова Н.Д. Проблеми фінансування інноваційної діяльності та шляхи їх подолання.....	79
3 КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ (МАКРО-, МЕЗО-, МІКРО- РІВНІ)	83
Балджи М.Д. Застосування індикаторного підходу для вдосконалення стратегії розвитку міста.....	83
Шімпф Карін, Чисарик Міклош, Ткачова Н.П. Дослідження конкурентних переваг української економіки.....	86
Камаран Али Хассан. Перспективы развития предприятий нефтегазового комплекса Украины.....	91
Махир Халид Наиф Хилял. Оценка конкурентоспособности малых летательных аппаратов.....	93

Михайлова Л.В. Анализ рынка средств и услуг информационной безопасности.....	96
Ляховець О.О. Методичні підходи до вимірювання інституційної ефективності економіки.....	98
Янковой В.А. Влияние фондовооруженности на производительность труда в рамках функции с постоянной эластичностью замещения ресурсов.....	101
Йосипенко О.А. Кредити міжнародного валютного фонду: доцільність використання та роль в економічному розвитку України...	104
Кулінська А.В. Бюджетна політика та її роль у забезпеченні економічного росту держави.....	105
Квасницька Р.С. Оцінка ефективності інвестиційного потенціалу нефінансових корпорацій в системі забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.....	108
Далайін Бадер Омар Ахмад, Іванченко Г.Ф. Еволюційне прогнозування синергетичного ефекту злиття та поглинання підприємств	111
Іванченко Н.О. Методи управління знаннями як запорука підвищення потенціалу організації.....	114
Василишина Л.Н. Кластерный подход в формировании территориальных объединений в контексте децентрализации экономики	116
Віхляєва С.І., Лі Чао. Шляхи підвищення конкурентоспроможності підприємств енергетики України та Китаю.....	118
4 АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ	122
Заруба В.Я. Назначение и классификация математических моделей, используемых в менеджменте.....	122
Korobkova I.V. Strategic stability of enterprise – main factor of effective corporate management.....	125
Мошковська О.А. Основні напрями застосування системи TQM (Total Quality Management) в управлінні молокопереробними підприємствами України.....	128
Лінькова О.Ю. Роль синергії в менеджменті.....	131
Замазій О.В., Стадник В.В. Організаційно-структурні чинники ціннісно-орієнтованого управління промисловим підприємством	134
Іванова М.І. Розвиток логістики через зміну парадигм.....	137
Самойлик Ю.В. Особливості створення агрологістичних систем на м'ясному сегменті ринку.....	140

<i>Гололобова О.М., Ларка М.І.</i> Електроємність промислової продукції та шляхи її зниження.....	143
<i>Подрез О.І.</i> Ефективність як економічна категорія	145
<i>Магомедов М.С.</i> Аналіз понятійно-категоріального апарату адаптивного управління діяльністю промислових підприємств.....	149
<i>Височан О.С., Височан О.О.</i> Розвиток процедури фільтрування в складі інформаційної функції бухгалтерського обліку.....	153
5 РИНОК ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ ТА УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ	157
<i>Золотарьова І.О., Беседовський О.М.</i> Gender audit in the field of higher education on the example of Simon Kuznets Kharkiv national university of economics.....	157
<i>Побережна К.В.</i> Управління трудовим потенціалом при створенні інноваційної продукції.....	160
<i>Василюк Д.Я.</i> Нова ідеологія функціональності середнього класу в Україні в контексті соціальної сутності трудового потенціалу.....	163
<i>Наумко Ю.С.</i> Формування ринку праці в регіоні.....	165
<i>Босак О.В.</i> Зарубіжний досвід стимулювання розвитку людських ресурсів підприємства.....	168
<i>Сороківська О.А.,</i> Дослідження причин виникнення та позитивних функцій конфліктних ситуацій на підприємствах малого бізнесу.....	171
<i>Шкода Т.Н.</i> Цивільно-правовий договір як інструмент реалізації соціально-трудоових відносин.....	174
<i>Бондаревська К.В.</i> Проблема безробіття сільського населення та шляхи її вирішення.....	177
<i>Кабанець І.А.</i> Особливості логістики трудового процесу при впровадженні інновацій.....	180
<i>Плеханова Г.О., Плоха О.Б.</i> Реалізація принципів гендерної політики в системі вищої освіти України: правові аспекти.....	183
<i>Войналович І.А.</i> Взаємозв'язок прогнозування та відповідності професійних навичок вимогам ринку праці.....	186
<i>Ільїн С.В.</i> Напрями розвитку соціальної інфраструктури в контексті трансформаційних зрушень.....	189
<i>Брытков А.М., Крамаренко Е.И.</i> Исследование адаптации персонала на рабочем месте в условиях современной Украины.....	192
<i>Кравцова Т.І.</i> Дослідження проблем ринку праці в Україні.....	195
6 СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ	198
<i>Tkachov Maksim.</i> The impact of counterfeit products on the market.....	198

<i>Педько І.А.</i> STEP-аналіз діяльності підприємств-виробників бетону та виробів з бетону.....	201
<i>Скригун Н.П., Кириленко І.І.</i> SEO-оптимізація: сучасні вимоги до копірайтингу як важливої складової просування сайту.....	204
<i>Дубина А.О.</i> , Маркетингові стратегії у дійсності незалежної України...	207
<i>Нелюб К.П.</i> Маркетинг на ринку інтелектуальної власності.....	209
<i>Скрипченко Н.В., Мошкович Д.О., Тимофєєв Д.В.</i> Патентні дослідження як інструмент маркетингу.....	211
<i>Павленко Є.Ю., Харченко О.В.</i> Брендинг і його становище в Україні.....	213
<i>Редька А.І.</i> Сучасні виклики та перспективи маркетинг.....	216
<i>Свичкарь А.А., Долженко К.В.</i> Дослідження демпінгових проблем в Україні.....	217
7 ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В СВІТІ ТА В УКРАЇНІ: СПІВПРАЦЯ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ, ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ	220
<i>Капіца Ю.М.</i> Законодавство України в інноваційній сфері: європейські виклики розвитку та реформуванню.....	220
<i>Клименко Г.А.</i> Сучасні стратегічні цілі глобальної авіації.....	223
<i>Горова К.О.</i> Перспективи успішного виходу вітчизняних промислових підприємств на світовий ринок виробничого аутсорсингу	226
<i>Бондар Ю.В.</i> Моделювання податкових витрат в управлінні торговельним підприємством.....	229
<i>Теліженко О.М., Лук'янихін В.О., Байстрюченко Н.О.</i> Перспективи інтеграції України до вимог європейських стандартів та кваліфікацій.....	232
<i>Газуда Л. М.</i> Інтеграційні рівні розвитку територіальних економічних систем.....	235
<i>Линник О.І., Артеменко Н. В.</i> Доцільність впровадження в Україні системи обліку виплат працівникам за міжнародними стандартами.....	237
<i>Львов А. С., Костин М.А.</i> Социальное неравенство и неравномерность доходов.....	239
8 ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО	243
<i>Перерва П.Г., Товажнянський В.Л., Кобєлева А.В.</i> Інноваційний потенціал реструктуризації підприємства.....	243
<i>Харинович-Яворська Д.О.</i> Технології підтримки моделі збалансованої системи показників на підприємствах.....	216
<i>Косенко О.П.</i> Оцінка ймовірності створення нового продукту на основі інтелектуально-інноваційної технології.....	248
<i>Побережний Р.О.</i> Інноваційний розвиток та пріоритети економічної політики підприємств України.....	252

Біляєва В. Ю. Управління життєвим циклом банку на основі концепції циклічності розвитку фінансових інновацій.....	255
Хмелярова Я.А. Міжнародний досвід застосування виробничої кооперації (субконтрактації)	257
Помазун О.М. Сучасні тенденції розвитку інформаційних систем управління бізнес-процесами підприємства.....	260
Погорєлова Т.О., Дудолодова К.В., Танько М.А. Впровадження технологічних інновацій на підприємстві.....	263
Доценко С.І. До питання про теоретичне обґрунтування методології збалансованої системи показників.....	265
Пришляк О.В. Аналіз визначення поняття науково-виробничих кооперативів.....	268
Скворчевський О.Є., Петруша Д.С. Активізація інноваційної діяльності підприємств України.....	271
Ситник Н. В., Черненко С. О. Сучасні підходи до бізнес-аналізу в роботі портових операторів.....	273
Лукьяница А.Ю. Формирование среды для развития инновационно активных предприятий.....	276
Сінкевич О.В. Розподілена інформаційна система автоматизованого управління конвеєрним виробництвом.....	279
Гайворонская А.О., Кравцов А.Д. Особенности формирования нематериальных активов предприятия.....	282
Котт С.Д., Ковтун О.В. Особливості управління інноваційною діяльністю підприємства.....	284
Рудько Д.В. Підвищення ефективності підприємницької діяльності на підставі управління інтелектуальною активністю співробітників.....	286

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТА РОЗВИТОК ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

УДК: 331.36

САВЧЕНКО О.И., канд.економ.наук., професор, НТУ «ХПІ», г. Харків

КРЕАТИВНОСТЬ КАК ЧАСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Анализируя опыт успеха предприятий, которые занимают устойчивое положение на рынке отмечаем, что они делают ставку и активно развивают креативность своих сотрудников.

Необходимость повышения эффективности экономической деятельности в Украине, становление теперь уже необратимых рыночных отношений, требуют соответствующего инновационного подхода к управлению, специально подготовленных топ-менеджеров, которые смогут организовать социально-экономические структуры и эффективно управлять ими.

Украина должна пройти определенные трансформационные изменения, осуществляя творческое использование зарубежного опыта, с учетом своей уникальности и самобытности.

Трансформационная экономика выявила многие допущенные ранее управленческие ошибки предприятий. Актуальным, как никогда, сегодня становится вопрос о повышении их гибкости и устойчивости. Обеспечить такой подход возможно лишь формируя определенный творческий потенциал организации, который будут определять гибкость персонала, его импровизация, лидерство, изменение бизнес процессов, развитие креативных способностей персонала. В идеале, сотрудников надо отпускать играть на «креативные лужайки», а не направлять их в «креативные казармы».

На наш взгляд, необходимо более детально рассмотреть понятие креативности. Так, креативность (от лат. creatio – созидание) — творческие способности индивида, характеризующиеся готовностью к продуцированию

принципиально новых идей и входящие в структуру одаренности в качестве независимого фактора [1]. По мнению П. Торренса, креативность включает в себя повышенную чувствительность к проблемам, к дефициту или противоречивости знаний, действия по определению этих проблем, по поиску их решений [2].

Достаточно часто креативность рассматривается на предприятии как часть дополнительной работы определенным образом мотивированных сотрудников. Это может быть действительно так, но тогда нельзя говорить об использовании творческого потенциала своих сотрудников.

Для оценки креативности персонала организации используются различные тесты дивергентного мышления, личностные опросники, анализ результативности деятельности. С целью содействия развитию творческого мышления могут использоваться учебные ситуации, которые характеризуются незавершенностью или открытостью для интеграции новых элементов, при этом обучающихся поощряют к формулировке множества вопросов, иногда создавая определенные стрессовые и даже конфликтные ситуации, которые активизируют мыслительные процессы [3].

В тоже время практически все украинские предприятия требуют профессионального подхода при управлении своим организационным развитием. Составление программ организационного развития зависит от поиска креативных решений. Основой таких решений может быть проактивный характер управления организационными изменениями, развитие компетенций персонала и технологической зрелости организаций, сбалансированности решений по выбранным бизнес-направлениям.

Креативное предприятие не останавливается на достигнутом, а фокусируется на постоянном поиске инноваций. Оно не только формирует внутреннюю инновационную культуру так, что она способствует возникновению новых идей, но и мотивирует своих сотрудников искать эти новые идеи.

Более детально остановимся на освоении творческого (креативного) подхода к принятию решений, который позволяет более грамотно решить достаточно сложную задачу: достигнуть экономического эффекта за счет рационального распределения функций между государственными структурами, бизнесом и рынком и сбалансированности социальной, экономической, культурной и политической жизни [4].

Следовательно, человеческий фактор (при достижении определенного образовательного уровня, креативного развития) становится важнейшим в обеспечении формирования креативного потенциала организации, представляющего набор определенных творческих способностей каждого

сотрудника в соответствии с источниками, которые побуждают данную креативность: социальными, личностными, ситуативными.

Отметим, что мышление менеджера должно отвечать вызову времени и позволять творчески решать проблемы экономического развития как на уровне предприятия, так и на уровне страны.

Таким образом, креативность – это часть инновационной культуры предприятия.

Список литературы: 1. *Robert M. Fulmer*. The new menagement. Atlanta: Institut for business and Interpersonal Strategies, inc., 1998., 2. *Хатунцев В.М.* и др. Экономическое регулирование: формы и методы. - Спб.: СПГУЭиФ, 1992. 3. *Уотермен Р.* Фактор обновления. Как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1988. 4. *Савченко О.І., Нестеренко Р.О.* Розвиток компетенцій персоналу: від само маркетингу до креативності. Збірник матеріалів міжнародній науково-практичній конференції «Стратегія інноваційного розвитку економіки та актуальні проблеми менеджмент-бізнес освіти».

УДК: 330.3

ШПАК Н.О., докт.екон.наук., професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»

КИРИЛИЧ Т.Ю., асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка»

КВАЛІМЕТРИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТАРТАПІВ

Динамічність усіх структур ринкового середовища сприяє формуванню системи, у якій господарським одиницям в умовах загострення конкуренції слід шукати щоразу нові ідеї для реалізування підприємницької діяльності. Новаторство є запорукою успішності бізнесу; звідси, не усякі інновації є досяжними та вигідними, однак інновативний вектор розвитку усіх видів діяльності підприємств в комплексі забезпечить суб'єкту господарювання високу конкурентоспроможність і сприятиме становленню споживчої думки про цей суб'єкт як про джерело новаторських ідей для задоволення потреб споживачів. Ідеальним варіантом є самофінансування новаторських ідей, однак практика діяльності новаторських підприємств показує, що у вітчизняних умовах часто доводиться залучати інвесторів і забезпечувати для них вигоду від цих фінансових вкладень (чи надання обладнання, апаратури тощо). У результаті опрацювання літературних джерел [1-8] та спираючись на практику

функціонування вітчизняних стартапів виокремимо критерії, за якими інвестор визначає доцільність співпраці з автором новації: 1) інноваційність технологій; 2) новаторство ідеї; 3) наявність зразків чи моделей; 4) величина інвестицій; 5) термін окупності; 6) прогнозована прибутковість; 7) рівень ризику; 8) термін завершення проекту; 9) стадія розвитку проекту; 10) термін впровадження продукту чи початок продажів; 11) рівень розвитку галузі економіки, у якій функціонуватиме стартап; 12) рівень підтримки розвитку галузі з боку держави; 13) прогнозований рівень попиту на товар/послугу; 14) рівень конкуренції в галузі; 15) оцінка конкурентоспроможності стартапу; 16) наявність стратегічного ринкового плану; 17) цільова аудиторія інновативного продукту; 18) наявність організаційного плану; 19) наявність маркетингової стратегії; 20) наявність технічного плану реалізації проекту; 21) позиціонування стартапу на ринку; 22) повний чи частковий контроль над стартапом з боку інвестора; 23) синдиціювання інвестицій; 24) наявність права зворотного викупу; 25) можливість фінансування «траншами» залежно від стадії реалізації проекту; 26) наявність чи відсутність прав інтелектуальної власності; 27) залучення споживача; 28) взаємодія із споживачами тощо.

Підсумовуючи вищезазначене, вважаємо, що виокремлені критерії вимагають всебічного опрацювання і розроблення методики їх оцінювання для спрощення і укрупнення інформації, яку слід подавати для інвестора, і виведення інтегрального показника потенційної ефективності стартапів, що стане предметом наших подальших досліджень.

Список літератури: 1. Бланк С. Стартап. Настольная книга основателя / С. Бланк, Б. Дорф. – М. : Альпина, 2013. – 616 с. 2. Кесслер Э. Радикальный стартап: 12 правил бизнес-дарвинизма / Энди Кесслер; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 224 с. 3. Козловський В.О. Управління інноваційним потенціалом промислових підприємств : монографія / В.О. Козловський, І.В. Причепя. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 184 с. 4. Кузьмін О.Є. Венчурний бізнес: Навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, І. В. Литвин. – К. : Знання, 2012. – 350 с. 5. Механізм управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств: монографія / за ред. к.е.н., доцента Ю.С. Шипуліної. – Суми: ТОВ «ДД "Папірус"», 2012. – 458 с. 6. Петрович Й.М. Інноваційний потенціал управління організацією [Текст]: монографія / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин- Рашкевич; Нац. університет "Львівська політехніка". – Л.: Вид-во Львів. політехніки, 2010. – 182 с. 7. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення: [монографія] / Н. І. Чухрай. – Львів: Національний університет "Львівська політехніка", 2002. – 315 с. 8. Shpak N. Commercialization of high-tech products: theoretical-methodological aspects / N. Shpak, S. Knyaz, N. Myroshchenko, O. Kolomiyets // ECONTECHMOD : an international quarterly journal on economics of technology and modelling processes 2014. – Vol. 3. – No 1 – P. 81-88.

УДК: 330

ГРИНЬОВА М. В., докт. педагог. наук, професор кафедри педагогічної майстерності та менеджменту імені І.А.Зязюна, декан природничого факультету Полтавського національного педагогічного університету імені В.Г.Короленка

**ПРО ПІДГОТОВКУ МАГІСТРАНТІВ ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ
«УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ» У
ПОЛТАВСЬКОМУ НАЦІОНАЛЬНОМУ ПЕДАГОГІЧНОМУ
УНІВЕРСИТЕТІ ІМЕНІ В.Г.КОРОЛЕНКА**

Світові тенденції інноваційного характеру спонукають Україну до розробки та вибору випереджувальної моделі подальшого розвитку та мобілізації тих суспільних ресурсів, які суттєво впливають на національну економіку, науку, освіту і культуру. В цьому контексті саме технології управління інноваціями стають ефективним механізмом розвитку держави та дієвим чинником її модернізації.

Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка співпрацює з багатьма організаціями, установами, громадськими об'єднаннями, вивчає динаміку потреб у фахівцях в Полтавській області, проводить аналіз, з якого зрозуміло, що вищезазначений напрям підготовки зі спеціальності “Управління інноваційною діяльністю” користується попитом в таких галузях, як місцеве самоврядування, промисловість, підприємницька діяльність, освіта, культура, засоби масової інформації тощо.

Проте, як показав аналіз регіонального ринку освітніх послуг, підготовка магістрів за спеціальністю “Управління інноваційною діяльністю” в Полтавській області не здійснюється. Найближчими географічно освітніми установами, що готують спеціалістів такого профілю є Національний технічний університет “Харківський політехнічний інститут” та Сумський державний університет. Але необхідно підкреслити, що підготовка магістрів у вказаних вищих навчальних закладах здебільшого носить суто фаховий характер, віддзеркалюючи галузеву, переважно економічну та організаційно-виробничу, специфіку базових університетів. Тому в регіоні назріла потреба системної підготовки кадрів та підвищення їх професійного рівня до здійснення управління інноваційними процесами у багатьох важливих напрямках, і значною мірою – в гуманітарній сфері.

Потенційні можливості для створення попиту на магістратуру спеціальності “Управління інноваційною діяльністю” має передусім Полтавський

педагогічний університет: при запланованому на 2015 рік обсязі випускників освітньо-кваліфікаційних рівнів “бакалавр” і “спеціаліст” у понад 2130 осіб, він має лише 200 ліцензованих місць у 17 власних магістратурах; при чому переважна частина цих магістратур має вузько фахову спрямованість і прив’язана до спеціальностей базових факультетів. Для підтвердження реальних потреб щодо ліцензованої спеціальності нами проведено моніторингове дослідження серед студентів семи факультетів Полтавського педагогічного університету денної форми навчання за ОКР “бакалавр” та “спеціаліст”, яке продемонструвало наявність попиту потенційних абітурієнтів на рівні 18,7%.

Окрім того універсальність зазначеної спеціальності створює умови для перепідготовки фахівців з числа осіб, що мають непрофільну вищу освіту. Із метою задоволення зазначеного попиту викладацьким складом кафедри педагогічної майстерності та менеджменту Полтавського національного педагогічного університету імені В. Г. Короленка створено наукове підґрунтя для функціонування магістратури зі спеціальності “Управління інноваційною діяльністю”, яке має такі складові: високий науковий потенціал професорсько-викладацького складу; багаторічне успішне функціонування декількох наукових шкіл; створення наукового, просвітницького навчально-виховного середовища; системна співпраця з науковими і освітніми установами, органами державної влади, громадськими організаціями; тривалий досвід науково-методичного та організаційно-педагогічного забезпечення навчання студентів магістратури за двома управлінськими спеціальностями.

Об'єктом професійної діяльності фахівців зазначеної спеціальності є управлінська діяльність в адміністративному апараті підприємств та організацій державної, комунальної і приватної форми власності, фінансово-кредитних установах, консультаційних центрах, інноваційних структурах центральних і регіональних органів управління, інноваційних фондах, освітньо-культурних установах, громадських і політичних об'єднаннях, а також ЗМІ. Здобувач освітньо-кваліфікаційного рівня “магістр” за спеціальністю “Управління інноваційною діяльністю” – це високопрофесійний керівник, який володіє комплексом необхідних компетенцій з виконання завдань та обов'язків інноваційного характеру. Підготовка фахівців за спеціальністю “Управління інноваційною діяльністю” є одним із освітнянських засобів вирішення проблеми розбудови незалежної української держави через формування нової когорти високоосвічених, компетентних, прогресивно мислячих менеджерів європейського типу, здатних втілювати у практику сучасні управлінські концепції, рекомендувати та впроваджувати науково обґрунтовані технології.

Здатність магістрантів опанувати необхідні професійні знання та вміння і

підготуватися до професійної діяльності керівників та менеджерів підприємств, установ та організацій, професіоналів у сфері державної служби, маркетингу, ефективності підприємства, фінансової діяльності, раціоналізації виробництва та інтелектуальної власності.

Первинна посада – це посада, професійну діяльність за якою здатен виконувати випускник відповідного кваліфікаційного рівня відразу після закінчення закладу освіти. Відповідність компетенціям цієї посади гарантує заклад освіти. Магістр зі спеціальності “Управління інноваційною діяльністю” може займати первинні посади відповідно до професійних назв робіт, а також посади заступників. Професійна діяльність (компетенція) магістра зі спеціальності “Управління інноваційною діяльністю” на первинних посадах полягає у: здатності виявляти нові можливості для розробки нових видів продукції (послуг) і нових видів економічної діяльності (бізнесу) та забезпечувати їх реалізацію в умовах високого динамізму та невизначеності; визначенні перспективних цілей і завдань інноваційного розвитку підприємства, організації, підрозділу; проектуванні та реалізації нових бізнес-моделей та форматів підприємницької діяльності, адекватних технологічним та продуктовим інноваціям підприємства, організації; комерціалізації результатів інтелектуальних розробок із забезпеченням прав власників; узгодженні традиційної і інноваційної діяльності підприємства; забезпеченні процесного підходу в дослідженнях, розробках та просуванні продукції на ринок; прийнятті стратегічних і тактичних інноваційних рішень в межах своєї компетенції; координації діяльності функціональних підрозділів підприємства, установи, організації щодо наскрізного управління інноваційними процесами; організації міжфірмової взаємодії підприємств та узгодженні взаємних інтересів у створенні інноваційної продукції; тактичному, з елементами стратегії, управлінні первинними підрозділами на усіх стадіях інноваційного процесу з метою мінімізації загальних витрат або підвищення якості інноваційної продукції чи послуг; керівництві підлеглими, компетенція яких не вища за молодших спеціалістів та бакалаврів; оцінці результативності інноваційних проектів, використовуючи нові методики розрахунку й обґрунтування соціально-економічних показників; умінні створювати нові знання, формувати і розвивати базу знань та забезпечувати ефективне використання знань в інноваційній діяльності підприємства (організації).

Основні напрями професійної діяльності – управлінська, організаційна, мотиваційна, контрольна, маркетингова, зовнішньоекономічна, інформаційно-аналітична, технологічна, дослідницька, координаційно-інтеграційна, освітньо-методична.

Магістр з управління інноваційною діяльністю може займати посади в

апараті управління підприємств та організацій, в консультаційних центрах, консалтингових організаціях, інноваційних структурах центральних державних і регіональних органів управління, інноваційних фондах, інноваційних фінансово-кредитних установах науково-виробничо-технічних комплексів, фінансово-промислових групах, технопарках, освітніх установах.

Враховуючи підвищену потребу у кваліфікованих управлінцях нової формації у багатьох галузях господарства регіону, Полтавський національний педагогічний університет ліцензував з 2015 по 2025 рр. підготовку магістрів спеціальності “Управління інноваційною діяльністю” обсягом 75 осіб (50 денного відділення і 25 заочного відділення) з терміном навчання 1,5 роки. Пропонований обсяг для набору студентів зумовлений орієнтовною щорічною кількістю вакансій на підприємствах промисловості, аграрного сектору, освітніх і культурних установах, органах місцевої адміністрації, громадських організаціях на найближчі п’ять років у межах Полтавської області.

УДК: 377.36:33

ВАСИЛЬЕВА Е.В., преподаватель, ХГАК, г. Харьков

ТРЕНДЫ БУДУЩЕГО И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБРАЗОВАНИЕ В БУДУЩЕМ

Прежде чем размышлять на тему, каким должно быть образование в будущем, необходимо представить это будущее. Воспользуемся материалами исследований, в частности списком трендов, которые отражают неизбежное будущее.

Важная группа трендов связана с развитием технологий, оказывающих воздействие на экономические и социальные системы. У тех, кто занимается проектированием, есть такое понятие, как «Точка Бога». Смысл в том, что любая информация доступна из любой точки планеты в любое время. Все компании, которые работают на рынке информационных технологий, идут к удовлетворению потребности в глобальном доступе ко всем информационным ресурсам. Они расширяют покрытие, увеличивают срок автономности работы мобильных устройств, делают их более понятными человеку и т.д. В связи с этим дистанционные технологии будут все больше проникать в образование. Массачусетский технологический институт и Стэнфордский университет планируют запустить новый образовательный проект, целевая аудитория которого в ближайшие пять-семь лет составит 1 млрд. человек. Дистанционные школы и университеты станут равноправной альтернативой традиционному очному

образованию.

В образовании начинают использоваться инструменты обучения с применением ИТ – онлайн – курсы, симуляторы, тренажеры, игровые онлайн – миры. Все чаще будут использоваться игровые формы обучения.

Новые технологии позволяют сделать образование более индивидуальным. Процесс обучения достаточно просто адаптируется к запросам конкретного человека и его личным особенностям. Так, в ближайшие годы около половины жителей Украины вступят формально в пенсионный возраст, при этом они активны, конкурентоспособны, и хотят учиться. Кроме того, государство заставляет работать эту категорию людей, увеличивая пенсионный возраст. У этого сегмента большие потребности не столько в образовании, сколько в преобразовании, то есть в получении новых знаний и навыков в удобных для них форматах.

Можно выбрать формат обучения и его темп, сконцентрироваться на очень узкой теме или пройти необычную междисциплинарную программу. Например, Массачусетский технологический институт предлагает своим студентам пройти курс «Еда и власть в XX веке – на стыке социологии, политики и антропологии», а в Беркли студенты могут изучить основы философии на примерах из мультсериала «Симпсоны».

Образование, особенно для студентов вузов и взрослых, становится предметным и практико-ориентированным. А это означает, что акцент смещается с теории на реальные проекты, в том числе их стартапы.

Будут развиваться формы, в которых студент может одновременно учиться и работать. Так, в России в 2014 году в десяти пилотных регионах реализуется проект «Дуальное образование», позволяющий практиковаться без отрыва от учебы.

Образование перестает быть этапом жизни, а становится непрерывным процессом. Само понятие «профессия» устаревает, на смену приходит гибкий набор навыков и компетенций, необходимых для решения определенных задач. Этот набор можно будет дополнить новыми умениями и «пересобрать» из них другую профессию.

Таким образом, примерами задач будущего для образования как отрасли является создание образовательных траекторий, разработка онлайн - курсов, разработка и сопровождение образовательных онлайн – платформ, организация проектной работы, разработка игропрактических инструментов и методик, проведение игровых образовательных мероприятий, разработка виртуальных миров для обучения, разработка программ обучения и переобучения взрослых.

Еще один тренд, который также в значительной степени связан с развитием информационных технологий. Его называют «культура честности».

Распространение механизмов прозрачности и доступности информации делает вранье невыгодным ни в долгосрочной, ни в среднесрочной перспективе. Если строится закрытая система с непрозрачной информацией, в которой можно врать, она очень быстро начинает проигрывать на рынке, потому что потребитель хочет гарантированно точную информацию. В этом контексте университеты и бизнес - школы, которые продают дипломы, обречены. Они удовлетворяют социальный заказ, но не дают качественное образование.

И, наконец, принципиально важный тренд. В постоянном диалоге о том, что такое университет: центр передачи знаний и культуры человечества или институт оказания услуг, побеждает вторая точка зрения. Поэтому понятие «предпринимательский университет» постепенно трансформируется в «университет – предприниматель». Это означает, что университеты и бизнес-школы продают свои продукты на рынке:

1. Знания, а также все, что касается учебных пособий, кейсов, форсайтов и т.д. В идеале он продает их напрямую, а не опосредованно через создание книг. Издательская деятельность университетов, как правило, невыгодна. Книжным типографиям осталось недолго жить, бенчмаркинг показывает, что в первом полугодии 2012 года в США объем продаж электронных книг превысила продажу книг бумажных: \$ 380 млн. против \$ 320 млн. В этой модели покупают книги только у лидеров.

2. Современные действующие методики образования. Спрос на актуальные, практичные, работающие методы очевиден. Происходит странное: студенты платят за образование, качество при этом не гарантировано, они получают дипломы, куда-то поступают на работу, и их тут же начинают переучивать. Так, по данным Высшей школы экономики в 2011 году государственные инвестиции в высшее образование России составили около 500 млрд. руб., и около 500 млрд. руб. потратил бизнес на немедленную переподготовку сотрудников. Иными словами, бизнес - школы существуют потому, что плохо работают университеты.

3. Акции компаний, которые создали студенты. Например, модель, которая прописана в бизнесе Singularity University, основанном NASA и Google. Она очень проста: университет получает 1% в каждом бизнесе, который создан его студентами. Таким образом, вуз становится крупным держателем миноритарных пакетов акций. Следовательно, возможна такая ситуация, когда не студенты платят университету за обучение, а университет инвестирует в студентов, разделяя с ними риски. Модель разделяемых рисков долговременно устойчива. Если получилось несколько проектов, университет становится венчурным фондом.

4. Студентов. Подобно тому, как футбольные клубы покупают друг у друга игроков.

Мы рассмотрели основные тенденции, под влиянием которых образование кардинально меняет свою сущность. Новая система, которая сложится в образовательном секторе, будет описываться на новом языке. Скорее всего, на языке финансового рынка. Собственно, это было понятно, как только возникло выражение «человеческий капитал». В образование придут инструменты финансового сектора: долгосрочный кредит, обеспечение долгосрочной лояльности, страхование, институты венчурного рынка, бизнес – инкубаторы. Все эти явления уже проникают в университеты, и, чем раньше они начнут воспринимать свою деятельность в этих терминах, тем будет понятнее для тех, кто там учится.

УДК: 378.014

ЗАГІРНЯК Д.М., канд.екон.наук, доцент кафедри фінансів, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

РИНКОВА ОРИЄНТАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ: ДОЦІЛЬНІСТЬ І НЕОБХІДНІСТЬ

Очевидне відставання вітчизняної вищої школи у розвитку від країн-лідерів освітнього простору не ставить під сумнів правильність обрання вектора розвитку. Кількість і глибина проведених реформ переконливо свідчать про масштабні якісні перетворення у СВО. За цих обставин дієвість просування на шляху реформ залежить від того, наскільки правильно будуть визначені координати стану вітчизняної вищої школи щодо класичних моделей ВО та сучасних тенденцій розвитку світового освітнього простору.

Сформованість ставлення західної академічної спільноти до ринкових відносин у СВО дозволила виділити три категорії точок зору. Першу становлять палкі поборники ринку послуг вищої освіти Д. Бок і Б. Кларк [1; 2]. До другої віднесено помірних adeptів ринкових відносин Р. Гейгер, Д. Урбано і М. Герреро [3; 4]. Третю становлять недоброзичливці комерціалізації СВО, наприклад, М. Нуссбаум [5]. Серед вітчизняних освітян Т. Оболенська була серед перших, хто наважився застосувати маркетинговий інструментарій по відношенню до ВО [6]. І. Пасінович поглибила теоретико-методологічні засади державного регулювання ВО [7]. Л. Цимбал цікавлять теоретичні засади формування, чинники впливу та проблеми функціонування ринку освіти [8]. Для О. Карпюк інтерес становить регіональний аспект організаційно-економічних засад формування та розвитку ринку освітніх послуг [9].

Аналіз публікацій свідчить, що західних і вітчизняних науковців об'єднує стурбованість щодо сучасного стану ВО. Проблеми мають спільні коріння, але по-різному трактуються західними та українськими колегами. Необхідність орієнтації на світовий досвід не викликає сумнівів у вітчизняних науковців, що робить доцільним використання крос-національне співставлення систем ВО сфокусоване на принципових їх розвитку, тобто присутність товарно-ринкових відносин у українській та західних ВО, однозначність розуміння їх сутності.

Б. Кларк помічає, що британська система ВО виникла та сформувалась незалежно від держави. Світські університети XIX ст., засновані на приватній ініціативі, передусім передбачали плату за навчання [2, с.35-36]. Д. Бок стверджує, що сьогодні університет комерціалізований повною мірою [1, с.24-36]. Д. Урбано і М. Герреро розглядають університетські містечка у підприємницькому середовищі як важливі каталізатори регіонального економічного і соціального розвитку [4, с.40]. Р. Гейгер патетично заявляє про апофеоз ідеології вільного ринку в «епоху приватизації» [3, с.232]. М. Нуссбаум узагальнює думку академічної громадськості щодо домінування у XXI ст. нової концепції освіти, орієнтованої на отримання прибутку [5, с.18].

У сучасній вітчизняній історії перший крок щодо втілення ринкових відносин у СВО було зроблено у статті 3 Закону УРСР «Про освіту», де право громадян на освіту забезпечується розгалуженою мережею навчальних закладів, заснованих на державній та інших формах власності [10]. У Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. приватна форма власності згадується 14 разів [11]. У Національній стратегії розвитку освіти в Україні на період до 2021 р. стратегічним напрямом державної політики визначено «створення та забезпечення можливостей для реалізації різноманітних освітніх моделей, створення навчальних закладів різних типів і форм власності» [12]. Аналіз нормативно-правових документів свідчить, що Україна обрала та впевнено крокує до комерціалізації ВО. Примітно, що жоден документ не містить визначення понять «ринок послуг вищої освіти».

Півтора десятка років тому Т. Оболенська наполягала, що «перехід до ринкових відносин в освіті вже конституювався в суспільстві як факт і дедалі ширше охоплює практично всі ланки і сегменти освітньої системи» [6, с.6]. Для І. Пасінович поява ринку ПВО є найпомітнішою зміною у системі ВО за роки незалежності [7, с.10, 11]. Л. Цимбал трактує категорію «ринок освітніх послуг» як сукупність економічних взаємовідносин, що складаються між різнорівневими суб'єктами з приводу купівлі-продажу освітніх послуг [8, с.7]. О. Карпюк кваліфікує «ринок освітніх послуг» як поняття, яке згідно домінуючого у сучасних дослідженнях підходу класичної економічної теорії розглядається як «система економічних відносин або безпосередньо сама сфера, де відбуваються дані

відносини з приводу виробництва та реалізації освітніх послуг» [9, с.4]. Стало бути, українські науковці єдині у думці, що товарно-грошові відносини стали базовими у СВО.

Таким чином, вищевикладене дозволяє зробити висновки. По-перше, західні фахівці єдині у думці, що до теперішнього часу ринковому механізму у СВО немає гідної заміни. Українські фахівці визнають наявність ринкових відносин у вітчизняній СВО. Їх погляди відрізняє академічність, що виявляється у прагненні досконально розібратися в суті питання. По-друге, соціальні потрясіння у країнах Заходу не торкнулися ринкового механізму у СВО. Тому сучасна західна ВО зберегла і примножує кращі академічні традиції, модернізуючи при цьому ринковий механізм у відповідності з викликами сучасності. В Україні, навпаки, протягом кількох поколінь планово-командна економіка знищила історичну пам'ять щодо ринкових відносин у СВО. Держава у порівняно короткий термін реформувала нормативно-правову базу ВО згідно з сучасними ринковими умовами господарювання. Однак, неможливо моментально перебудувати свідомість, у прискореному темпі виховати підприємницьку культуру і теоретично отримати комерційні навички.

Список літератури: 1. Бок Д. Университеты в условиях рынка. Коммерциализация высшего образования / Д. Бок; [пер. с англ. С. Карпа]. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. – 224 с. 2. Кларк Б.Р. Создание предпринимательских университетов: организационные направления трансформирования / Бертон Р. Кларк // пер. с англ. А. Смирнова. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 240 с. 3. Geiger Roger L. Knowledge and money: research universities and the paradox of the marketplace / Roger L. Geiger. – Stanford: Stanford University Press, 2004. – 321 p. 4. Urbano D. Entrepreneurial Universities: Socioeconomic Impacts of Academic Entrepreneurship in a European Region / D. Urbano, M. Guerrero // Economic Development Quarterly. – 2013. – 27(1). – P.40-55. 5. Нуссбаум М. Не ради прибыли: зачем демократии нужны гуманитарные науки / М. Нуссбаум; [пер. с англ. М. Бендет; под науч. ред. А. Смирнова]. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 192 с. 6. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід / Т.Є. Оболенська. – К.: Вид-во КНЕУ, 2001. – 208 с. 7. Пасінович І.І. Державне регулювання вищої освіти в умовах ринкових відносин: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.03 – «Економіка та управління національним господарством» / І.І. Пасінович. – Львів, 2009. – 20 с. 8. Цимбал Л.І. Особливості регулювання ринку освітніх послуг в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 – «Економіка та управління національним господарством» / Л.І. Цимбал. – Чернігів, 2010. – 20 с. 9. Карпюк О.А. Організаційно-економічні засади формування та розвитку ринку освітніх послуг (регіональний аспект) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.05 – «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / О.А. Карпюк. – Чернігів, 2011. – 20 с. 10. Закон України «Про освіту» від 23.05.1991 № 1060-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 34. – ст. 451. 11. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 37-38. – ст. 2004. 12. Указ Президента України «Про Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року» від 25.06.2013 № 344/2013 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 50. – ст. 1783.

УДК: 378/37.02

ЛУК'ЯНИХІНА О.А., канд.екон.наук, доцент, завідувач кафедри соціально-економічних дисциплін, Сумська філія Харківського національного університету внутрішніх справ

КИРИЧЕНКО К.І., Начальник відділу міжнародних зв'язків, Сумський державний університет

ЛУК'ЯНИХІН В.О., канд.екон.наук, доцент кафедри управління, Сумський державний університет

ПРОЕКТНООРІЄНТОВАНІ ПЕДАГОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ФАХІВЦЯ

Міжнародна інтеграція і інтернаціоналізація бізнесу, розширення електронної торгівлі та трудової міграції (як фізичної, так і «мережевої») висувають все більш високі вимоги до інтелектуального потенціалу фахівців, що сприяє розвитку і впровадженню інноваційних підходів при їх підготовці, зокрема в системі освіти.

Сучасні тенденції розвитку вітчизняної освіти висувають нові вимоги оновлення та удосконалення науково обґрунтованих і практично орієнтованих педагогічних методів і інструментів. Ухвалення єдиних, загальноєвропейських принципів розробки та впровадження національних стандартів освіти, національних класифікаторів професій і національних рамок кваліфікацій сприяє подальшому розвитку спільного європейського освітнього простору. Питання формування європейського освітнього простору досліджувалися в ряді наукових праць вітчизняних фахівців [1,3,4,8], зарубіжних вчених [2,5] і закріплені в офіційних документах [7,8].

Прикладами таких ефективних педагогічних інструментів-інновацій слугують міжфакультетські (тобто міждисциплінарні) викладацько-студенські команди, що створюються на базі стартап-центру "New Generation" Сумського державного університету (СумДУ), а також запровадження у навчальний процес з їх допомогою комплексних дипломних проектів.

Практика підготовки та захисту комплексних випускових кваліфікаційних робіт є новим типом міжфакультетської (міжкафедральної) горизонтальної взаємодії, яка спрямована на реалізацію проектного підходу до формування професійних компетентностей випускників різних спеціальностей, що визначено цільовою комплексною програмою «Практично-орієнтована складова підготовки студентів у СумДУ» та наказом Міністерства освіти і

науки України № 422 від 01.06.2006 року «Щодо «Положення про організацію наукової, науково-технічної діяльності у вищих навчальних закладах III та IV рівнів акредитації».

Так, 17 червня 2015 р. на кафедрі прикладної гідроаеромеханіки відбулося спільне засідання державних екзаменаційних комісій із захисту міжфакультетської комплексної випускової кваліфікаційної роботи “Проект створення насоса гідродинамічного принципу дії для гідротранспорту сировини на біоенергетичний комплекс”, яка складалася із трьох частин:

“Розробка та дослідження одноступінчастого насоса моноблокової конструкції з “сухим” електроприводом для подрібнення та гідротранспорту сировини”. Виконав студент гр.ГМс-42 Цибульніков Юрій (спеціальність 7.05050205 “Гідравлічні машини, гідроприводи та гідропневмоавтоматика”).

“Розробка та дослідження технологій термічної та термоциклічної обробки ножів для подрібнення сировини.” Виконала студентка гр.МТм-42 Колонтаєва Євгенія (спеціальність 8.05040301 “Прикладне матеріалознавство”).

“Інвестиційний проект створення насоса гідродинамічного принципу дії для подрібнення та гідротранспорту сировини на біоенергетичний комплекс”. Виконала студентка гр.УПм-41 Мироненко Юлія (спеціальність 8.18010013 “Управління проектами”).

Захист відбувся на високому науково-методичному рівні і викликав зацікавлення і схвалення членів ДЕК та всіх присутніх. Приємно здивував виконаний проект та підхід до його виконання спеціалістів АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та ПАТ “Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе”, які були студентами нашого університету, а сьогодні займають посади керівників відповідних підрозділів.

Низка випускових кваліфікаційних робіт були підготовлені студентами Тімченко А. В., Лазарович С. М., Москаленко В.В. (спеціальність 7.05060105 «Енергетичний менеджмент») та Удовиченко В. В., Ханюкова О. А., Федоришин М. В. (спеціальність 7/8.03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування») та були спрямовані на вирішення актуальних проблем енергозбереження, розробки інвестиційних проектів з енергозбереження та оцінки їх ефективності.

Роботи студентів Тімченко А. В., Лазарович С.М., Москаленко В.В. Удовиченко В. В., Ханюкової О. А., Федоришина М.В. рекомендовані до участі у Всеукраїнському конкурсі студентських проектів «Енергоефективний будинок 2015».

Слід відзначити, що творча наукова співпраця випускових кафедр сприяє розвитку принципово нового професійного рівня студентської наукової діяльності через інтеграцію освітньої та науково-дослідної діяльності кафедр

університету. Концептуальні основи такої інтеграції сформовані в Сумському державному університеті завдяки широкому впровадженні результатів Tempus проекту SUCSID «Створення мережі міжуніверситетських Start-Up центрів для підтримки та просування студентських інноваційних проектів».

Дослідження виконані при фінансовій підтримці та в рамках проекту програми TEMPUS - 530349-TEMPUS-I-2012-1-FR-TEMPUS-JPHES

Список літератури: 1. Лерман С., Міягава С., Маргуліс Е. Проект Open Course Ware (OCW): розбудова культури вільного доступу та обміну // Відкрита освіта: колективний розвиток освіти через відкриті технології, відкритий контент і відкрите знання / За ред. Т. Ійосі. – К.: Наука, 2009. – С. 128-130. 2. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии / Генри Ицковиц; пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. – Томск: Изд-во Томского гос. ун-та систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 238 с. 3. Кремень В.Г. Система освіти України: сучасні тенденції і перспективи // Професійна освіта: педагогіка і психологія: Україно-польський журнал / За ред.: І. Зазюна, Н. Нічкало, Т. Левовицького, І. Вільш. - Київ-Ченстохова: ЗАТ «ВІПОЛ», 2000, Видання II. - С.11-30. 4. Голубенко О., Морозова Т. Національна рамка кваліфікацій у контексті європейських перетворень освітнього простору // Вища школа. – 2009, №3. – С. 44-56. 5. Coles M.A. Review of International and National Developments in the Use of Qualifications Frameworks / ETF Project Number WP06-42-05: Work Programme 2006 [Electronic resource]. – Mode of access: www.etf.europa.eu/. 6. Національна доктрина розвитку освіти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/151.html>. 7. Болонський процес 2020 – Європейський простір вищої освіти у новому десятиріччі [Електронний ресурс] / Комюніке Конференції міністрів європейських країн, відповідальних за сферу вищої освіти, Льовен і Лувен-ла-Ньов, 28–29 квітня 2009 р. – Режим доступу: www.mon.gov.ua 8. Артёмов І.В., Ващук О.М. Концептуальні та правові основи формування Європейського освітнього простору: Навчальний посібник / за ред. Ф.Г. Ващука, В.І. Лугового. – Ужгород: ЗакДУ, 2011. – 486 с. – (Серія «Євроінтеграція: український вимір»; Вип. 17).

УДК: 005.334.4:657

ОБНЯВКО О.В., канд.екон.наук, доцент кафедри обліку та оподаткування.

Одеський національний економічний університет

ШТОКА Є.Т., здобувач, Одеський національний економічний університет

КОНТРОЛІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТА РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах багато зарубіжних та вітчизняних підприємств для досягнення стійких конкурентних переваг використовують таку сучасну технологію управління, як контролінг. На сьогоднішній час не існує однозначного визначення поняття «контролінг». Це – нова концепція управління, породжена практикою сучасного менеджменту. Але контролінг

далеко не вичерпується контролем. У різних країнах контролінг має різні напрямки. Наприклад, в Німеччині розвинений контролінг управління витратами і їх плануванням, в США присутній контролінг фінансового напрямку (бюджетування, управління страхуванням, управління податками тощо) [1, с.222].

За кордоном термін «контролінг» більше застосовується у Німеччині, у Великобританії та США більш поширений термін «управлінський облік». У Україні, Росії та деяких інших країнах застосовуються обидва поняття, що обумовлює необхідність досліджень сутності та можливостей контролінгу в умовах діяльності вітчизняних підприємств. У той же час, науковці вважають, що термін «контролінг» інформаційно більш ємний, оскільки включає в себе весь спектр управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів підприємства [1, с. 223].

Контролінг персоналу – це система внутрішньофірмового планування і контролю роботи з людськими ресурсами, яка сприяє реалізації стратегії в конкретні заходи, а також формує основні положення щодо управління співробітниками [1, с.224]. Контролінг персоналу – це система внутрішньо фірмового прогнозування, бюджетування та контролю у сфері роботи з людським ресурсом, яка допомагає «перетворювати» стратегії в планові величини та конкретні проекти, а також формувати основні положення щодо управління витратами економічного агента ринку на утримання персоналу. Контролінг персоналу передбачає розробку і надання інструментів для забезпечення потенціалу зростання продуктивності праці в організації [2].

В основі концепції контролінгу людських ресурсів лежить стратегічний підхід, його мета – поєднання наявних людських ресурсів, їх кваліфікації та потенціалу із стратегією та цілями організації. Персонал розглядається як сукупність людей, що професійно розвиваються. Організація розглядає підвищення витрат на персонал (особливо розвиток персоналу) як капіталовкладення, формує соціально-відповідальні відносини з персоналом, спрямовані на гуманізацію праці, підвищення якості праці та життя [2].

Оперативний контролінг персоналу реалізує тактичні заходи, орієнтуючись на стратегічні цілі. На оперативному рівні, на першому плані стоїть завдання досягнення економічної ефективності використання кадрів. Оперативні завдання контролінгу персоналу: підбір персоналу; розстановка кадрів за центрами витрат і центрами відповідальності; розвиток співробітників; керівництво персоналом; сервіс для персоналу; маркетинг персоналу; мотивація співробітників; звільнення персоналу. На операційному рівні контролінг персоналу орієнтується на контроль відповідності між фактичним і запланованим станом, аналіз відхилень та впровадження пропозицій щодо

поліпшення регулювання використання персоналу та персональної політики в цілому [2].

Таким чином, однією із стратегічних цілей та одним із оперативних завдань контролінгу персоналу є розвиток його інтелектуального потенціалу, підвищення ефективності управління професійними знаннями. Для досягнення стійкої конкурентної переваги підприємствам необхідно розвивати власні здібності створювати та використовувати організаційні знання. У зв'язку з цим в підприємствах виникає необхідність побудови системи управління безперервним навчанням персоналу, створення умов для обміну знаннями та досвідом між співробітниками. Ефективне управління знаннями стає способом підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємств.

Персонал виступає головною стратегічною рушійною силою в розвитку та підвищенні ефективності підприємств за допомогою перетворення знань у головний стратегічний ресурс. Саме знання й вміння персоналу лежать в основі розвитку підприємства та є джерелом високої продуктивності, інновацій та конкурентних переваг в умовах економіки знань, тобто ключовим фактором, що визначає ефективність використання всіх інших ресурсів, наявних у розпорядженні підприємства. Працівник одержує професійні знання, уміння, навички, компетенції в системі неперервної освіти, що обумовлює її важливе місце у створенні майбутнього інтелектуального капіталу суспільства, організацій, підприємств, установ, колективів.

Однією із стратегічних цілей підприємства та одим із завдань оперативного контролінгу в умовах розвитку економіки знань є створення умов для забезпечення реалізації індивідуальної траєкторії саморозвитку кожного працівника за його вибором та підтримкою фахівців і керівництва. Це можливо за допомогою моделювання такої траєкторії, яке повинно враховувати фактори (зовнішні та внутрішні), що впливають на вибір чи побудову траєкторії, прийняття рішень щодо вибору форм і способів освіти, розробки моделей освіти, інструментарію вимірювання результатів [3].

Спираючись на дослідження щодо моделювання та моніторингу професійної діяльності [4], щодо управління часом [5], щодо планування саморозвитку та самоосвіти [6], можна визначити напрями індивідуальної траєкторії освіти та культури саморозвитку: а) розвиток професійної компетентності, що забезпечить успішність професійної діяльності, що містить такі компоненти: когнітивний (здатність до пізнання та застосування знань); функціональний (здатність до реалізації та поповнення способів дій та виконання функціональних обов'язків); поведінковий (здатність проявляти адекватні до ситуації поведінкові компоненти); особистісний (здатність до прояву особистісних і професійно значущих якостей); б) опанування практикою самоменеджменту, що дозволить

управляти найважливішими ресурсами – власним часом і власною діяльністю; в) розвиток власної сфери спілкування та взаємодії з іншими людьми, що дозволить ефективно спілкуватися, будувати та розвивати міжособистісні (формальні та неформальні) стосунки, працювати в команді, впливати на інших людей, вкладати зусилля для формування сприятливого соціально-психологічного клімату; г) розвиток власного інтелектуального та загальнокультурного потенціалу, що забезпечить поповнення власного ресурсу, дозволить працівникові йти «у ногу з часом», задовольняти його духовні потреби.

Управління знаннями за допомогою контролінгу дозволить одержати оцінку того, наскільки фактичний рівень знань персоналу відповідає стратегічним цілям підприємства, дозволить розробити варіанти прийняття відповідних управлінських рішень, знизить ризики ведення бізнесу, підвищить конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість підприємств.

Список літератури: 1. Тимошук Н.А. Контроллинг персонала. сущность и развитие / Н.А. Тимошук // Вестник СамГУ. – 2014. – № 8 (119). – 222-227 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vestnik.samsu.ru/tgt/2014_08_222.pdf. 2. Дегальцева Ж.В., Тончу Е.А. Контроллинг затрат на содержание персонала Ж.В. Дегальцева, Е.А. Тончу // Научный журнал КубГАУ. – 2014 – №101(07) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ej.kubagro.ru/2014/07/pdf/58.pdf>. 3. Полякова Г. Напрями моделювання індивідуальної траєкторії безперервної освіти й самоосвіти педагогічних працівників / Г. Полякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tme.umo.edu.ua/docs/3/10polspw.pdf>. 4. Єльнікова Г.В. Адаптивне управління: сутність, характеристика, моніторингові системи: Монографія / [Г.В. Єльнікова та ін.] / За заг. ред. Г.В. Єльнікової. – Чернівці: Технодрук, 2009. – 572 с. 5. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках. Советы руководителям, как эффективно использовать рабочее время / Пер. с немец. – М.: Экономика, 1990. – 232 с. 6. Лукашевич Н.П. Теория и практика самоменеджмента: Учеб. пособие / Н.П. Лукашевич. – Вид. 2-е, доп. і перероб. – К.: МАУП, 2002. – 360 с.

УДК: 330

ГОЦУЛЯК Л.В., аспірант, Київський національний університет імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Наукова діяльність виступає основним джерелом інновацій і ключовим фактором інноваційного зростання. Динаміка промислового виробництва, зростання його концентрації призвели до розширення масштабів досліджень і збільшенню чисельності зайнятих в цій сфері. Однак, наука лише створює

знання. Для повноцінного інноваційного розвитку потрібні певні передумови, що формують умови для їх поширення та перетворення в кінцеві економічні блага, просування інноваційних продуктів і послуг на внутрішні і зовнішні ринки.

Важливу роль відіграє поява інноваційних кластерів - мереж, що виникли на певних територіях і пов'язують між собою учасників інноваційної діяльності - компанії, наукові організації, університети - через вироблення загальних стратегічних шляхів розвитку, використання очевидних синергетичних ефектів об'єднання зусиль у спільних інноваційних проектах. Нарешті, динамічний інноваційний розвиток неможливий без системного підходу до формування соціально-економічної та науково-технологічної політики.

Необхідні єдині рамки, що дозволяють об'єднати всі напрямки і чинники зростання. На світовій арені активно реалізуються багатосторонні політичні ініціативи в області науково-технологічної та інноваційної політики.

Крім позитивних факторів, слід враховувати і гальмуючі умови. Будь-які рестрикційні заходи, що спрямовані на обмеження фінансового і товарного обміну (протекціонізм, високий рівень монополізації, наявність потужних картелів і т.д.), зайва «зарегульованість» економічних систем - все це здатне значно послабити темпи зростання окремих країн і глобальної економіки в цілому. Сюди слід додати і деякі мобілізаційні ефекти - загострення політичних відносин, збройні конфлікти, внутрішню політичну невизначеність, масштабні катаклізми, катастрофи та ін [1.с.18]. Вони, безсумнівно, збільшують ризики інноваційної діяльності, стримують потоки інвестицій, підштовхуючи компанії до переходу від довгострокових стратегій до короткострокової мобілізаційної поведінки.

В цілому, можна виділити такі основні проблеми, невирішеність яких негативно впливає на розвиток інноваційного потенціалу на прикладі України:

- Відсутність чіткої та системної законодавчої бази, яка б регулювала усі стадії інноваційної діяльності, умови створення підприємств і взаємодії об'єктів інноваційної інфраструктури. Відсутність заходів державної підтримки, а саме бюджетного фінансування податкових преференцій, державних гарантій тощо. Також негативним фактором інноваційного потенціалу України являється обмежений платоспроможний попит на внутрішньому ринку на передові технології і нововведення, наявність низького попиту з боку реального сектора економіки на перспективні - з точки зору їх комерційного застосування результати науково-технічної діяльності, відсутність сформованого ринку інноваційної продукції.

- Нерозвиненість спеціальних фінансових механізмів підтримки окремих елементів інноваційної інфраструктури, інноваційного підприємництва і

самостійних інноваційних проєктів, а саме фондів ризикового фінансування (венчурні фонди), спеціальних фінансових механізмів підтримки фірм на етапі їх швидкого зростання, сертифікованих оцінювачів фірм та інтелектуальної власності, страхування інноваційних інвестицій, лізингу високотехнологічного обладнання та приладів, фондового ринку для наукоємних компаній, торгових домів та ін;

- Відсутність дієвих механізмів реалізації визначених державою пріоритетних напрямів розвитку науки і технологій, множинність наукових організацій, що претендують на відповідну державну підтримку. Наслідком цього стає розпорошення бюджетних коштів і недофінансування досліджень (розвитку знань) в перспективних галузях науки, що забезпечують, в т.ч., конкурентоспроможність економіки країни на світовому ринку.

- Слабкість коопераційних зв'язків між науковими організаціями, установами освіти і виробничими підприємствами;

- Нерозвиненість сучасних форм інноваційного менеджменту та комерціалізації інновацій (за допомогою ринку науково-технічної продукції);

- Низька інформаційна прозорість інноваційної сфери, насамперед, брак інформації про нові технології і можливі ринки збуту принципово нового (інноваційного) продукту, а також відомостей для приватних інвесторів і кредитних організацій про об'єкти вкладення капіталу з потенційно високою прибутковістю;

- Низький рівень розвитку малого інноваційного підприємництва (в тому числі без створення юридичної особи);

- Низька інноваційна культура населення та підприємництва [2.с.45].

Важливим аспектом загальнодержавного значення інновацій в контексті формування інноваційної економіки, є їх вирішальний вплив на макроекономічні показники. Крім цього інновації впливають на структуру суспільного виробництва, інституційні економічні механізми, соціальну стабільність, навколишнє середовище, інтенсивність міжнародного технічного співробітництва, рівень національної безпеки та, що найголовніше, на конкурентоспроможність національної економіки в системі світового господарювання.

Як бачимо однією із головних причин, що перешкоджає розвитку інноваційної діяльності і як наслідок загальному інноваційному розвитку є брак коштів для впровадження інновацій, для реалізації інноваційних проєктів. Найкращим способом вирішення даної проблеми є стимулювання інвестиційної діяльності, а отже і формування ефективної інвестиційної політики.

Підсумовуючи вищевикладене, варто зауважити, що інноваційна діяльність в Україні хоча і характеризується деякими позитивними абсолютними

показниками, проте розвивається досить повільними темпами. Досі в країні практично не створено сприятливих умов для її здійснення.

Список літератури: 1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України [Текст] : [монографія] : у 3 т. / Ін-т економіки та прогнозування НАНУ ; за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. - К. : Фенікс. Т. 2 : Інноваційно-технологічний розвиток економіки / [В. П. Семиноженко, Л. І. Федулова, С. В. Захарін та ін.]. - 2007. - 563 с. - Бібліогр.: с. 543-557. 2. Інноваційна теорія економічного розвитку [Текст] / Л. І. Федулова // Проблеми науки. - 2005. - № 3. - С. 41-47.

УДК: 378.014.24:378.14(477)

АЛЬ МУТЛАК ЕЛАЯН, ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ

ЕТАПИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У СФЕРІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Процес формування та становлення національної економіки є досить складним, багатоетапним, тривалим у часі та залежним від багатьох чинників історико-культурного, геополітичного, суспільного-гуманітарного, галузево-виробничого та фінансово-економічного характеру. У історичному розрізі можна простежити динаміку зміни структури національної економіки певної країни, що об'єктивно пов'язано із тими локальними і глобальними тенденціями науково-технічного та промислового розвитку, що ведуть до домінування однієї з її трьох складових – матеріального, нематеріального виробництва або невиробничої сфери. Сформована структура національної економіки має не лише внутрішню значущість, так як визначає рівень та якість життя населення, ступінь економічного розвитку країни, а й характеризує її місце в міжнародній економіці, конкурентні переваги на світовому ринку. Саме тому із метою формування ефективної системи державного управління важливо визначити ті важелі впливу, що найбільшим чином забезпечують умови перетворення потенційних можливостей на реальні напрями перспективного розвитку національної економіки країни.

Провідні вітчизняні та зарубіжні науковці, на основі аналізу сучасних тенденцій розвитку національних економік найбільш розвинених країн світу, стверджують про формування протягом останніх десятиріч нового типу економічного розвитку, що є обов'язковою умовою для переходу до нового інноваційно-інформаційного суспільства – економіки знань, яка обумовлює нові можливості для прискорення темпів науково-технічного прогресу,

зростання рівня продуктивності праці та підвищення якості життя населення. При цьому основним джерелом та транслятором знань виступає вища освіта.

Сучасні глобалізаційні процеси, що поступово охопили і сферу вищої освіти, значно посилюють гостроту конкурентної боротьби, яка, відповідно, переміщується з регіонального та національного рівнів на міжнародний рівень. Ці процеси здебільшого засновані на принципі самостійності виходу ВНЗ на світовий ринок освітніх послуг, де вони змушені відвойовувати власну нішу завдяки наявним конкурентним перевагам.

Із ходом часу досягнення результативності процесів міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти вимагало від світової освітньої спільноти прийняття низки міжнародних нормативних актів, які б уніфікували, регламентували та забезпечували еквівалентність процедур, строків і складових навчального процесу, кваліфікаційних рівнів та форм документів про здобуття вищої освіти, тобто сприяли глобалізації даних процесів. Перший етап глобалізації Європейського освітнього простору відбувався протягом 1953-1997 рр. та був пов'язаним із стандартизацією базових основ даного процесу, рис. 1.



Рис. 1. Етапи глобалізації сучасного Європейського освітнього простору

Ще однією особливістю сучасного етапу розвитку системи вищої освіти є той факт, що від ступеня залучення ВНЗ до міжнародного співробітництва в системі вищої освіти значним чином залежить внутрішній попит на його освітні

послуги, так як абітурієнти, що обирають напрям підготовки, підкріплений міцним та довготривалим партнерством із зарубіжними ВНЗ, отримують додаткові гарантії та привілеї. Отже, участь ВНЗ у міжнародному співробітництві стає одночасно визначальним чинником та результатом його конкурентоспроможності.

Так, у 1953 р. Радою Європи та ЮНЕСКО було прийнято Європейську конвенцію про еквівалентність дипломів, що ведуть до доступу в університети. Конвенція задекларувала можливість вступу для молоді країн Членів ради Європи, після отримання середньої освіти, до будь-якого університету країн, що ратифікували цю конвенцію при наявності вільних місць. У 1956 р. було прийнято Європейську конвенцію про еквівалентність періодів університетської освіти, яка рекомендувала університетам країн, що її ратифікували, визнавати рівнозначними періоди навчання слухачів у будь-якому з них за умови, що університет, у стінах якого було здійснено мовну підготовку надасть студенту свідоцтво про задовільний рівень засвоєння знань.

У 1959 р. було прийнято Європейську Конвенцію про академічне визнання університетських кваліфікацій, яка забезпечує володарю такої кваліфікації продовжити курс навчання у будь-якому університеті або використовувати вчене звання, присуджене іноземним університетом із позначенням його походження. У 1990 р. у Римі було прийнято Європейську Конвенцію про загальну еквівалентність періодів університетського навчання, яка на відміну від Конвенції 1956 р. давала можливість визнавати університетами одних країн тривалість навчання за різними дисциплінами в університетах інших країн за умови наявності попередньої домовленості між цими університетами та виданні студенту довідки про успішність навчання.

У 1997 р. було прийнято Конвенцію про признание кваліфікацій, що відносяться до вищої освіти в Європейському регіоні, яка узагальнила вимоги відносно доступу до вищої освіти та зобов'язала країни здійснювати обов'язкову оцінку якості освіти на всіх рівнях. Ця Конвенція стала першою у галузі міжнародного співробітництва у сфері вищої освіти, яку ратифікувала Україна. Отже, 1997 р. можна вважати початком офіційного залучення сучасних українських університетів до Європейського освітнього простору.

Другий етап глобалізації Європейського освітнього простору (1998-2011 рр.) пов'язаний із створенням та впровадженням принципів Болонського процесу, базується на восьми основоположних нормативних документах: Сорбонської декларації 1998 р., Болонської декларації 1999 р., Празького комюніке 2001 р., Берлінського комюніке 2003 р., Бергенського комюніке 2005 р., Лондонського комюніке 2007 р., Левенського комюніке 2009 р. та Будапештсько-Венської декларації про створення Європейського простору

вищої освіти 2010 р. Основною метою даного етапу було підвищення конкурентоспроможності Європейського простору вищої освіти шляхом поширення академічної мобільності серед студентів, випускників та викладачів, для чого було уніфіковано освітні рівні, встановлено конкретні терміни навчання на кожен із них, впроваджено стандартизовану оцінку засвоєння отриманих знань та систему перезаліків залікових одиниць (система ECTS) та обумовлено видачу додатків до дипломів. Україна у складі 51 державного або національного ВНЗ приєдналася до Болонського процесу у 2005 р.

Початок третього етапу глобалізації Європейського освітнього простору слід рахувати з 2012 р. та умовно він буде продовжуватися до 2020 р. На даний час із нормативного боку етап регламентується прийнятими у 2012 р. Бухарестським комюніке та у 2015 р. Єреванським комюніке. Метою етапу є міжнародне визнання ключової ролі вищої освіти у подоланні світової економічної та соціальної криз, запобігання будь-якого прояву дискримінації у сфері вищої освіти та забезпечення Європейського ринку праці високопрофесійними та компетентними фахівцями обізнаними у новітніх досягненнях світової науки. Із метою якнайбільш повної реалізації даної цілі серед іншого заплановано до 2020 р. інтенсифікувати мобільність випускників, щоб не менше ніж 20% із них змогли пройти навчання або стажування за кордоном. Ще одним перспективним напрямом розвитку Європейського освітнього простору визнається поширення його принципів на інші регіони.

УДК: 338.512

КАНТЕМИР І.В., Магістрант, НТУ «ХПІ», м. Харків

ПЕРЕПЕЛИЦЯ О.В., Магістрант, НТУ «ХПІ», м. Харків

ІНФОРМАЦІЙНА ТЕХНОЛОГІЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ДЛЯ ОБМІНУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ В ГЛОБАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ

Динамічний науково-технічний прогрес сучасності та зростання важливості ролі інтелектуального капіталу надзвичайно прискорюють темпи впровадження інформаційних технологій у бізнес. Тому зараз для прискорення консолідації та інтеграції технологій з різних країн все більшої популярності набувають глобальні мережі трансферу технологій.

Технологічні інновації відіграють велику роль в забезпеченні стійкого економічного зростання, перетворюючи діяльність нації й технології в найбільш

високу продуктивність праці та інші показники економічного зростання. При цьому підвищується якість життя, створюються нові робочі місця та вирішуються інші економічні проблеми, які постають перед кожною державою.

Трансфер технологій – це застосування знань, цільове їх використання, особливо складний вид комунікації, який вимагає злагоджених дій двох і більш індивідумів або функціональних осередків, розділених структурними, культурними та організаційними бар'єрами [1].

Метою даної роботи є висвітлення та обґрунтування актуальності створення глобальних мереж обміну інтелектуальним капіталом.

Проект створення мережі направлений на об'єднання інформаційних ресурсів державних, громадських та приватних інноваційних структур, підприємств, установ та організацій в єдину мережу трансферу технологій та подальше її включення до світових мереж [2].

Мережа повинна розвиватися як структура розподіленого типу, тобто кожен центр (член) мережі надає послуги з трансферу технологій клієнтам свого регіону (інноваційним компаніям, науковим і освітнім організаціям), взаємодіючи при цьому з членами мережі з інших регіонів, а також партнерами мережі з інших країн.

Що ж стосується іноземних учасників, то вони можуть бути партнерами глобальної мережі трансферу технологій.

Для побудови мережі трансферу технологій потрібно дотримуватись таких принципів:

1. Єдність форматів. Для зручності обробки технологічної інформації, яку використовують для обміну між собою учасники глобальної мережі трансферу технологій, пропонується запровадження єдиного формату.

2. Сумісність з національними та міжнародними мережами трансферу технологій. Єдність форматів мереж повинна створювати передумови для ефективної спільної роботи.

3. Орієнтація на професійних учасників процесу трансферу технологій. Кооперація з міжнародними мережами трансферу технологій передбачає наявність бази клієнтів для надання послуг з трансферу технологій.

4. Контроль якості вхідної інформації. Отримання та в подальшому наявність сертифікатів у учасників мережі передбачає їх відповідальність за зміст та якість оприлюднених даних. Таким чином гарантується якість та достовірність інформації в технологічних запитах та пропозиціях.

5. Відкритість мережі для нових учасників. Широке залучення нових учасників мережі дозволяє надавати клієнтам унікальні можливості для просування їх технологічних пропозицій та запитів не тільки в країні, але і за кордоном [3].

Необхідно зазначити, що основними завданнями мережі трансферу технологій є:

- трансфер технологій, ноу-хау між науковими секторами та промисловістю;
- пошук партнерів та інвесторів для кооперації при розробці і впровадженні високотехнологічного наукового продукту як в країні, так і за кордоном;
- організація взаємодії з міжнародними мережами трансферу технологій.

Враховуючи вище викладене, можна стверджувати, що глобальна мережа трансферу технологій призначена для накопичення та забезпечення оперативного обміну інформацією між розробниками і споживачами інноваційної продукції.

Головною метою функціонування каналів трансферу є створення умов для просування інформаційних технологій, високотехнологічної продукції і послуг на внутрішній і міжнародні ринки [4].

Таким чином досягається скорочення витрат підприємств-розробників технологій на пошук замовників і партнерів по бізнесу, забезпечення юридичного захисту прав інтелектуальної власності авторів технологій.

Отже, також слід зазначити, що для ефективного впровадження глобальних мереж обміну інтелектуальним капіталом в Україні потрібно розробити нормативно-правову базу, яка буде регламентувати шляхи впровадження трансферу технологій на сучасних підприємствах.

Список літератури: 1. Грюнвальд М., Мерц А., Рихтер К., Шольц А. Технологический трансфер <http://www.nw-innovations.ru/analitika/orgformi/listl/text/tema2.shtml> 2. Російська мережа трансферу технологій RTTN. <http://www.rtt.ru> 3. М. Л. Катешова, О. П. Лукаш, Е.А. Пашин, А. Э. Яновский. Российская сеть трансфера технологий – инструмент для повышения конкурентоспособности бизнеса. <http://www.innovbusiness.ru> 4. Гибсон Д. Трансфер технологий между субъектами рынка. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций/ Общ. ред. и состав. Н. М. Фоништейн М.: АНХ, 1999.- 296 с.

УДК: 378.014.6:005.6

КАЛІНІНА О.Г., викладач кафедри теорії та практики перекладу,
Луганський національний університет імені Тараса Шевченка,
м. Старобільськ

ФОРМУВАННЯ СТІЙКОЇ КУЛЬТУРИ ЯКОСТІ У ВИЩОМУ НАВЧАЛЬНОМУ ЗАКЛАДІ – ВИМОГА ЧАСУ

Одне із завдань, яке постає перед сучасним університетом – створення атмосфери, що посилює та спонукає до створення внутрішньої культури якості. У цьому розумінні якість визначається не процесами оцінювання та контролю,

а представляє систему цінностей та практик, що поділяється всіма членами університетської спільноти на різних рівнях. Культура якості є частиною організаційної культури і логічно пов'язана з інституційними процесами планування, що забезпечує досягнення головних завдань університету. Систематичний процес удосконалення якості вищої освіти неможливий без формування культури якості.

Західні та європейські дослідники у галузі вищої освіти досконало вивчають проблему організаційної культури та культури якості університетів, її вплив на їхню життєдіяльність. Розробки таких науковців, як К. Лістон, Дж. Гордон, У. Бергквіст, М. Фаллен, М. Йорк, Л. Ломас, Д. Ехлерс, представляють науковий інтерес. Перш, ніж ми викладемо умови побудови культури якості, розглянемо особливості організаційних культур, властивих американським університетам.

У. Бергквіст [1] виявляє різні типи організаційної культури, властиві американським університетам, і зв'язує їхні особливості з проблемами управління, лідерства й змін в університетах. Він виокремлює чотири типи культур, що існують в американській вищій освіті: колегіальну та управлінську, які з'явилися разом з виникненням вищої освіти; культуру, орієнтовану на розвиток і на переговори, які з'явилися відносно недавно у відповідь на зміни, що відбуваються в сучасних ВНЗ.

Колегіальна культура знаходить вираження в дисциплінах, які представляють викладачі, цінує дослідницьку діяльність і наукові знання викладачів, вбачає головне завдання вищої освіти в генеруванні, інтерпретації й поширенні знань, формуванні цінностей і рис характеру молодих людей.

Управлінська культура виражається через організацію, впровадження й оцінювання діяльності, спрямованої на досягнення цілей; головне завдання ВНЗ – формувати специфічні знання і навички, які допоможуть студентам стати успішними і відповідальними громадянами.

Культура, орієнтована на розвиток, знаходить вираження в створенні програм і діяльності, що сприяють розвитку всіх членів колегіального суспільства.

Культура, орієнтована на переговори, передбачає встановлення справедливих процедур розподілу ресурсів і пільг у навчальному закладі, цінує конфронтацію та чесні переговори між членами академічної спільноти; не бере під сумнів роль влади і потребу у зовнішньому втручанні в колегіальному ВНЗ.

Хоча більшість коледжів і університетів схильні демонструвати одну із цих чотирьох культур, інші три завжди присутні та взаємодіють із переважною культурою.

За визначенням Асоціації європейських університетів, культура якості – це

внутрішня організаційна культура з постійними механізмами вдосконалення на інституціональному (структурний і управлінський елементи удосконалення якості та координації персоналу) та індивідуальному (культурний і психологічний елемент спільних цінностей, переконань, очікувань, прихильність до культури якості серед членів організації) рівнях [2, с. 12].

Досягнення ефективної культури якості – це складне завдання, що вимагає терпіння, прихильності та залученості всього персоналу. Прихильність на вищому рівні управління важлива для визначення пріоритетів діяльності ВНЗ, однак, саме прихильність на рівні реалізації програм і послуг має істотне значення. Як правило, викладачі беруть на себе відповідальність і спільно працюють над здійсненням, документуванням і підготовкою звіту про постійне вдосконалення [4, с. 103].

Як відзначає Дж. Гордон, для створення культури якості необхідно культивувати атмосферу особистої відповідальності в рамках чітко викладених інституціональних стратегій і політики, які розділяються всім колективом і формують цілісну систему [5, с. 12].

У проекті Асоціації європейських університетів стверджується, що культура якості вимагає високого рівня інституціональної автономії, що дає ВНЗ можливість здійснювати довгострокове стратегічне планування моніторингу якості конструктивним способом. Культура якості менш бюрократична і, відповідно, більше зацікавлена в постійному вдосконаленні, ніж контрольних аспектах моніторингу якості.

Другою характеристикою внутрішньої культури якості є прозорість, що має безпосередній зв'язок із суспільним фінансуванням університетів. Вона визначає культуру діяльності на інституціональному і програмному рівнях [6, с. 446].

Важливим аспектом побудови культури якості університету є проблема інновацій і змін. Впровадження змін ускладнюється специфічними особливостями університетів, а саме: консервативним характером університетів; слабким зв'язком структурних підрозділів з адміністративними підрозділами і між собою і, як наслідок, скороченням каналів внутрішньорганізаційної комунікації; обмеженою владою вищого керівництва та високим рівнем автономії викладачів [7, с. 28].

М. Фален, відомий дослідник змін в освіті, відзначає, що значні зміни в освіті включають «зміну переконань, стилів навчання і матеріалів, що можливо тільки за умови особистісного розвитку в соціальному контексті [3, с. 124]». Він підкреслює необхідність залучення викладачів у діалог відносно характеру змін, що допоможе змінити їхній спосіб мислення і дій, оскільки велика ймовірність опору змінам з їхнього боку.

У світлі вищесказаного можна зробити висновок, що створення культури якості може бути корисним і для вітчизняних вишів, зважаючи на те, що вона сприяє постійному вдосконаленню якості, залученню у цей процес різних зацікавлених сторін, усвідомленню важливості планування та впровадження процедур вдосконалення якості.

Список літератури: 1. *Bergquist W. H.* The four cultures of the academy : Insights and strategies for improving leadership in collegiate organizations / *W. H. Bergquist*. – San Francisco : Jossey-Bass, 1992. – 250 p. 2. *EUA Quality Culture Project. Network Report. Network 4. Implementing Bologna Reforms.* – Brussels : European University Association, 2003. – 58 p. 3. *Fullan M.* The new meaning of educational change (3rd ed.) / *M. Fullan*. – London : Routledge Falmer, 2001. – 297 p. 4. *Gordon G.* The Roles of Leadership and Ownership in Building an Effective Quality Culture / *G. Gordon* // *Quality in Higher Education*. – 2002. – Vol. 8. – № 1. – P. 97 – 106. 5. *Gordon G.* Translating institutional objectives into action / *G. Gordon* // *Quality Assurance in Education*. – 1999. – № 7 (1). – P. 6 – 13. 6. *Gvaramadze I.* From Quality Assurance to Quality Enhancement in the European Higher Education Area / *I. Gvaramadze* // *European Journal of Education*. – 2008. – Vol. 43. – № 4. – P. 443 – 455. 7. *Yorke M.* Developing a quality culture in higher education / *M. Yorke* // *Tertiary education and management*. – 2000. – № 6 (1). – P. 19 – 36.

УДК: 331.225.3

ЦАЦУРИН В.Д., магістрант, НТУ«ХПІ»

СЕНЕНКО Д.Л., магістрант, НТУ«ХПІ»

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ситуация, которая наблюдается в инновационной сфере Украины, свидетельствует о существовании достаточно весомых системных препятствий формирования инновационной модели развития Украины. Они консервируют разрыв между развитием производства, с одной стороны, и динамикой процессов в научно-технической сфере, с другой, становятся помехой концентрации централизованного и децентрализованного финансирования задач инновационного развития экономики.

Несмотря на довольно большой ресурсный, технологический и научный потенциал страны, общая ситуация для инноваций остается неблагоприятной. Их развитие требует формирования соответствующего нормативно-правового обеспечения, благоприятного финансового и налогового подхода, адекватной институциональной среды со стороны государства.

Состояние развития инновационных процессов определяется, в основном, тремя факторами:

- состоянием науки,
- состоянием инновационной инфраструктуры
- спросом на инновации со стороны материального производства.

Основными проблемами на пути развития инновационных процессов в Украине являются:

1. Недостаточность финансовых ресурсов для обеспечения научных исследований и внедрения инновационных разработок.
2. Несовершенство нормативно-правовой системы регулирования и стимулирования инновационной деятельности.
3. Несоответствие корпоративной структуры, которая формируется в Украине, главным требованиям инновационного развития.
4. Отсутствие действенной системы приоритетов развития научно-технологической сферы.
5. Медленное формирование в Украине современного и масштабного рынка инновационной продукции.
6. Неготовность аппарата государственного управления к предметной деятельности, направленной на инновационное развитие экономики.

Главным двигателем инновационной деятельности в рыночной экономике выступает использование предприятиями инноваций в своей конкурентной борьбе для повышения уровня их конкурентоспособности. Именно такой, децентрализованный "спрос на инновации" позволяет построить целостную национальную инновационную систему, в которой обеспечивается взаимодополняемость бюджетного и корпоративного финансирования научно-технической и инновационной деятельности. К сожалению, в Украине инновации до сих пор не стали надлежащим средством повышения конкурентоспособности. Следовательно, задача перехода к инновационной модели развития сохраняет свою актуальность, которая существенно усиливается современными внешними и внутренними вызовами.

Зарубежный опыт показывает, что действенным элементом мировой инновационной инфраструктуры, пока слабо представленным в Украине, являются бизнес-инкубаторы. Подобное учреждение может быть самостоятельной (автономной) хозяйственной единицей, или действовать в составе технопарка, представляя собой "инкубатор технологий", быть наукоемким предприятием, тесно связанным с фундаментальным научным учреждением, научно-техническим парком или инновационным центром, и предназначается для обслуживания и "выращивание" новых фирм. Бизнес - инкубаторы оказывают помощь предприятиям в успешной деятельности на ранней стадии их развития.

Именно через вышеуказанные препятствия быстрое формирование основ

законодательного обеспечения не ускорило научно-техническое развитие, и не стало препятствием для вхождения инновационной сферы в состояние перманентного кризиса, в котором она находится и сейчас. Между тем, в отечественной экономике уже формируются, пока в основном, потенциальные, предпосылки, которые позволяют говорить о росте спроса на инновационную продукцию.

Во-первых, потребность в ускоренном развитии военно-промышленного комплекса обеспечивает прирост спроса на сложную наукоемкую продукцию.

Во-вторых, усиление конкурентного давления на внутреннем и внешнем рынках постепенно подталкивает предприятия к пониманию важности инновационной переориентации производства.

В-третьих, все более активное участие украинских производителей и их выход на европейские рынки выдвигает дополнительные жесткие требования к инновационной адекватности.

Это обуславливает оптимистичные прогнозы относительно перспектив инновационного развития в Украине и одновременно приводит к необходимости формирования интегральной государственной политики, направленной на создание благоприятных условий для реализации вышеупомянутых предпосылок.

Необходимо проводить мониторинг состояния инновационной сферы страны, осуществлять анализ успешных отечественных практик, изучать успешный опыт европейских стран, разрабатывать и внедрять государственный механизм активизации инвестиционно-инновационных процессов в экономике Украины.

УДК: 316.334

МАРЧУК Л.С., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ ТА ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ СИСТЕМИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринку економічне зростання все більше залежить від отримування і застосування нових знань. Стан сучасної економіки характеризується глобальними інтеграційними процесами вступу у світову економічну спільноту, а разом з тим – досить низьким рівнем розвитку науково-технічної бази, моральним зносом матеріальних активів і дефіцитом фінансових ресурсів для їх модернізації. Ці особливості сприяють підвищенню ролі інформаційних та інтелектуальних факторів. Економіка знань на сьогоднішній день є органічним поєднанням науки, техніки та виробництва. [1] При цьому базується на інноваційній моделі розвитку

та інтелектуалізації виробничого організаційного процесу.

Тому інтелектуальний потенціал постає тим стратегічним чинником, який визначає могутність держави і котрий можливо достатньо швидко мобілізувати для завоювання стабільних позицій на ринку у конкурентній боротьбі та досягнення цілей підприємств.

Аналіз попередніх досліджень показав, що інтелектуальну діяльність досліджували такі видатні економісти кінця XVII – середини XIX ст., як В. Петі, А. Сміт, Д. Рікардо, В. Каразин, К. Маркс; кінця XIX ст. – першої половини XX ст., як А. Маршал, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, М. Вебер. Наприкінці XX ст. економічна наука значну увагу приділяє аналізу таких складових інтелектуального потенціалу як освіта, наука, інформаційно-комунікаційні технології, інтелектуальний капітал. Вагомий внесок у вивчення цієї проблеми зробили Д. Бел, В. Ростоу, Т. Шульц, Г. Бекер, М. Фішер. Питання пов'язані з інтелектуальним потенціалом вивчали у своїх працях такі вітчизняні науковці О. Грішнова, Б. Леонтьєв, В. Іноземцев, Л. Федулова, А. Чухно, І. Мойсеєнко, М. Демчишин, В. Гейць, С. Вовканич, Л. Семів, які комплексно досліджували концепцію інтелектуального потенціалу або декомпозували об'єкт дослідження за окремими напрямками. [2]

Відмічаючи безсумнівну цінність і значимість проведених наукових досліджень, слід відмітити, що в умовах сучасного трансформаційного періоду в економіці України необхідність здійснення подальших розробок у цьому напрямі значно посилюється.

Мета дослідження, вивчення основних аспектів системи розвитку та управління інтелектуального потенціалу підприємства. Виділення провідних напрямків, завдяки яким забезпечується ефективна діяльність підприємства та підвищення його конкурентоспроможності.

Особливості та основні принципи системи інтелектуального потенціалу підприємства:

- органічне поєднання інтелектуальних і матеріальних активів з метою досягнення стійких конкурентних переваг на ринку;
- планомірне підвищення інтелектуального рівня персоналу підприємства на основі професійного навчання в контексті управління знаннями й визначення ключових компетенцій;
- застосування засад організаційної культури та впровадження їх для реалізації соціально-економічного механізму ефективного менеджменту персоналу; [3]
- технологічне та інформаційне забезпечення розумової праці персоналу, який зайнятий створенням і реалізацією інноваційних ідей на практиці;
- ресурсозабезпечення системи управління (фінансові, технологічні, людські, інформаційні та інші ресурси);

- використання сучасної методології стратегічного аналізу, прогнозування, математичного моделювання, кількісних і експертних оцінок і т.інше;

- творчий підхід при проектуванні системи;

- залучення до розробки системи кваліфікованих фахівців, менеджерів усіх рівнів управління, експертів; [4]

- сутність інтелектуального потенціалу відображається як можливість системи інтелектуальних ресурсів формувати такі управлінські рішення, які на основі вибраних бізнес-процесів забезпечують досягнення визначених стратегій підприємства;

- в структурі інтелектуального потенціалу головним і визначальним ресурсом є знання та людський інтелект;

- ефективна діяльність підприємства базується на використанні ресурсів, основними з яких є людський капітал, комунікаційний капітал та інтелектуальна власність;

- управління мотивацією інтелектуальної праці в масштабах підприємства на основі його структурування у вигляді мережі тривалих і тимчасових робочих груп стає можливим завдяки концентрації в групі людських ресурсів, інтелектуальний потенціал яких призначений для вирішення ординарних, неординарних і унікальних інтелектуальних завдань. [5]

Отже, система управління розвитком інтелектуального потенціалу повинна концентрувати зусилля менеджменту на розвитку компетентності і професіоналізму персоналу, сприйнятливості менеджерів (швидкості реагування), багаторазовому використанні корпоративних знань у новаціях, а також подоланні опору у створенні умов для збільшення цінності корпоративних знань.[6] Таким чином, можна стверджувати, що інтелектуальний потенціал підприємства є найважливішим джерелом (ресурсом) для розвитку інтелектуального капіталу.

Список літератури: 1. *В.В. Кузнєцов, Л.М.Арутюнова. Організаційний потенціал підприємства. Навчальний посібник. Ульяновск 2007р.* 2. *Пригожин А.І. Мета і цінності. Нові методи роботи із майбутнім. Видавництво «Річ». АНХ. 2010р.* 3. *Кокарева О.Ю., Автореферат «Дисертація на здобуття ученого ступеня к.е.н.» Тюмень 2009р.* 4. *Пригожин А.І. Методи розвитку організацій. - М.:МЦФЭР, 2013 р.* 5. *Мильнер Б.З. Теорія організації – Підручник ИНФРА, 2012р.* 6. *Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом; [учебное пособие] / Л.И. Лукичева. – М.: Омега – Л., 2007г.*

ОРГАНІЗАЦІЙНО - ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

UDK: 658.316

VERESNE DR. SOMOSI MARIANN, Professor, Dean Faculty of Economics,
University of Miskolc, Hungary

PERERVA PETRO, Professor, Doctor of science (Econ.), Head of Business
administration and personnel management Department, Dean of Economic
faculty NTU “KhPI”

INNOVATIVE FRAMEWORK FOR THE DEVELOPMENT OF THE ELECTRICAL INDUSTRY OF UKRAINE

Ukrainian electrotechnical industry – intellectually stimulating industry, enterprises which produce very different products intended for the production, conversion, transmission and consumption of electricity. Electrical facilities produce power generators, electric generators and motors of different capacities, converters and transformers, high-voltage and low-voltage equipment, electric welding, electrical and electrothermal equipment, cable products, lamps and lighting fittings, electrical insulating materials, electrical appliances, galvanic cells and batteries, electric, electric, and other products. This production focuses mainly on skilled labor. Therefore, its main centers (Zaporozhye, Kharkov, Kiev, Odessa, Donetsk, Berdyansk) are located in the East and centre of the country. The products of the electrical industry is the basis for electrification of all spheres of the national economy of our country, without it is impossible automation and mechanization of production processes. It is the Foundation for the development and accelerate the pace of scientific and technological progress. Therefore, the research and analysis of the development of the electrical industry on the basis of the intellectual component, the development and use of intellectual property objects (IPO), identification of existing problems and the development of proposals for their elimination are

extremely relevant.

Our studies indicate that the electrical industry of Ukraine is closely connected with the innovative development of industry in General and engineering in particular. It is meaningful are data that in 2014 sales of products outside Ukraine was carried out by 295 companies, which accounted for 29.2% of the total volume of sales of innovative products. Almost every fourth company to sell their products, which was new to the market. The volume of such products amounted to 7.1 bln., 38.6% of which 85 companies exported. A significant number of businesses (787) sold products that were new for the company. Its volume amounted to 18.6 billion UAH., a quarter (25.6 per cent) 238 enterprises have implemented outside of Ukraine [1].

To implement innovations 154 of the enterprise acquired 543 new technologies, of which 117 outside Ukraine. Of the total number of technologies 297 purchased with the equipment, of which 85 outside Ukraine; 120 – as a result of research and development (10); 50 on the contracts for the acquisition of rights to patents, licenses for the use of inventions, industrial designs, utility models (20); 23 – under contracts for the acquisition of technology and know-how (1); 5 – together with targeted recruitment of qualified professionals[1].

As a result of innovative activity of industrial enterprises of Ukraine has created new technologies, of which 28 were transferred to other companies, including 8 – outside Ukraine.

During 2012-2014. innovative activity in the industry engaged 2259 businesses, or 22.6% of patients. Machinery and equipment acquired 1758 enterprises, 556 companies engaged in the education and training of personnel for the development and implementation of new or significantly improved products and processes; 303 enterprise funds spent on internal research, 174 – R & d performed by other enterprises (external); 164 businesses acquired other external knowledge; 142 – was engaged in activities concerning market introduction of innovations; 275 companies engaged in other activities to implement new or significantly improved products and processes [1].

The innovation in this period was engaged in 1595 enterprises (15,9% among the surveyed industrial), including innovative products – 1054 enterprises, of which 257 – new to the market and 923 – new only for the enterprise; innovative processes implemented 1127 enterprises, of which 926 – new or improved methods of processing or production, 233 – new or improved logistics, delivery or distribution of products and 349 – new or improved activities in support of processes, in particular of the system of material maintenance, operations, purchasing, accounting and payments; to meet the needs of consumers and increase sale 289 companies have implemented marketing innovations; 232 enterprises increased their efficiency through the introduction of organizational innovations [1].

In table.1 shows the dynamics of the volume of sales in the engineering and it sectors over the period from 2001 to 2014.

Table 1

Place the electrical industry in the volume of sales engineering for years 2001-2014 [2-4].

Year	Engineering as a whole	Basic branches of engineering		
		The production of machinery and equipment	The production of electrical products	Production of vehicles
2001	21523,1	10222,6	5647,9	5652,6
2002	24492,2	10292,2	6189,7	8010,3
2003	35133,1	13070,7	8352,2	13710,2
2004	53569,3	16988,5	16437,2	20143,6
2005	59668,1	20762,3	13530,5	25375,3
2006	68730,6	22423,2	15510,3	30797,1
2007	98339,9	30100,4	21216,5	47023,0
2008	121780,4	37271,5	25580,5	58928,4
2009	72240,7	28528,4	20242,8	25469,5
2010	99270,5	31222,4	16193,4	44846,3
2011	133469,0	38474,2	17332,3	65915,2
2012	143533,1	38682,7	22800,3	74035,8
2013	117745,7	36130,3	22298,2	51679,9
2014	111342,2	35644,2	21987,3	54234,6

The data show that the electrical industry is organically linked with the main branches of engineering and the dynamics of its indicators practically repeats the dynamics of indicators of engineering in General, production of vehicles or machinery and equipment. Electrical industry of Ukraine is one of the most important branches of national industry. Therefore, the problems faced by the Ukrainian economy in recent years has not passed and the electrical industry. The lack of effective state regulation and support from the state has exacerbated the situation. Financial difficulties, dependence on imported raw materials, low investment activity contributed to a sharp drop in production volumes in the industry in 2009 and 2013-2014.

Analysis of the data table.1 shows that since 2001 in the electrical industry there is a steady tendency of growth of volumes of output. The greatest volume of sales of electrical products account for the period 2004-2008 Maximum rate of manufactured products – 25580,5 thousand UAH. is 2008, which was the last before the global financial crisis. The crisis has left its mark on electrical industry sales volumes in 2009 decreased sharply.

The studies show that the development of competition in the domestic market of electrical year decreased by more than 20 percent (up to 20242,8 thousand UAH). The complex political situation in the country affects the reduction of volumes of

output in recent times, hinders the development of the intellectual component, the transfer of objects of production is constrained by narrow specialization of enterprises. Every electrical company focuses on production of certain types of products (e.g. motors, low-voltage equipment, transformers, cables, high voltage equipment, etc.), since the simultaneous production of different products in one company requires substantial funds, which the domestic producers don't have. Many companies are now working directly on a particular order (single or small series production), refusing to serial production [5-8].

It makes no sense to increase the volume of production, which does not find a matching demand in the domestic market from the Ukrainian consumer. At the same time, to break into foreign markets to domestic producers is difficult, given the tough competition for them. For the sale of their products on the foreign market, a number of Ukrainian enterprises strive to acquire the certificate of the international quality standard ISO 9001 (its cost is 50-70 thousand USD), while pre-securing long-term sales channels [8].

Thus, we can conclude that to date the electrical industry of Ukraine is in a very difficult position, so you need to take urgent measures to repair it. In each region of Ukraine has a highly qualified staff that can ensure the competitiveness of domestic products (motors, transformers, cables, etc.). You should upgrade the electrical industry, to reduce the tax burden, simplify customs procedures for enterprises that use in the production of raw materials of high quality.

References: 1. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2014 році [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 2. Електротехнічна промисловість [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://leksika.com.ua/12960901/ure/elektrotehnichna_promislovist 3. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2015. – 576 с. 4. Україна у цифрах у 2014 році. Статистичний збірник//За редакцією Осауленка О.Г.- К.: Державний комітет статистики України, 2015.- 252 с. 5. Перерва, П.Г. Науково-інноваційний потенціал України та сучасні проблеми його використання / П.Г.Перерва, О.В.Жегус. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/vcpi/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf 6. Перерва, П. Г. Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / П. Г. Перерва, С. А. Мехович, М. І. Погорелов. - Харків: НТУ "ХПІ", 2008. – 1025 с. 7. Перерва, П. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г.Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорелова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с. 8. Pererva, P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, G.Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc : NTU “KhPI”, 2012. – 668p.

УДК: 658: 351.863

КИРИЧЕНКО О.С., доцент кафедри управлінських технологій
Університету економіки та права «КРОК» м. Київ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Сутність поняття «стратегія», «стратегічне планування» стратегічне управління» має базові теоретичні корені, що лежать у площині стратегічного менеджменту як такого та є базовими науковими поняттями, що визначають процеси стратегічного управління як у загальній системі управління підприємством так й у підсистемах управління: виробництві, логістиці, маркетингу, економічній безпеці. У дослідженнях І. Ансоффа [1] та А Чандлера [2] та М. Портера [3] стратегія визначається як метод або спосіб встановлення довгострокових цілей підприємства. А.Чандлер визначав стратегію як «визначення базових довготермінових цілей та орієнтирів підприємства, вибір основних дій та забезпечення необхідних для досягнення таких цілей ресурсів». На його думку, стратегічна альтернатива має будуватися порівнянням можливостей і ресурсів корпорацій з урахуванням прийнятого рівня ризику.

За визначенням П. Дойля стратегія є напрямком у якому рухається компанія виконуючи поставлені цілі.[4] А. Стрікланд та А.Томпсон дали визначення стратегії – як системи заходів чи набору дій, які забезпечують досягнення конкретних визначених компанією цілей. [5]

За визначенням М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі [6] під стратегією розуміють довготривалий план чи програму дій керівництва підприємства, що спрямовані на досягнення конкретних визначених цілей зміцнення позицій на ринку, задоволення потреб споживачів, досягнення конкурентних переваг та ін.

У науковій думці кінця двадцятого століття поступово відбувся перехід від поняття «стратегічного планування» до поняття «стратегічного управління» як наступної більш емпіричної форми дії стратегічного менеджменту. При чому, до поняття стратегічного управління застосовувався як системний так і процесний підхід одночасно як до процесу дій так і до механізму управління, як набору методів, заходів та засобів.

Для розкриття поняття економічної безпеки підприємства доцільно привести одне з багатьох визначень поняття економічної безпеки підприємства, що дав С.Ф. Покропивний: «Економічна безпека фірми (підприємства, організації) – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу,

персоналу, інформації та технології, техніки й устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного, науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [7].

Найбільш загальним є визначення стратегії фінансово-економічної безпеки як розроблення довготривалого плану для забезпечення реалізації мети, завдань та досягнення цілей підприємства, зокрема забезпечення фінансової та економічної безпеки, а також планування розподілу ресурсів в умовах постійної нестабільності зовнішнього середовища та адаптації до нього, для захисту підприємства від впливу загроз, ризиків і досягнення нормального та безпечного його функціонування [8]. Загалом, фахівці визначають як комплексне так і виокремлене застосування тих чи інших стратегій на практиці в залежності від рівня розвитку та сформованості системи економічної безпеки, масштабу, фінансового та кадрового потенціалу підприємства, загальної стратегії якої дотримується підприємство.

Узагальнюючи вищезазначене можна зробити висновок що стратегією економічної безпеки підприємства є комплексна програма дій метою якої є забезпечення економічної безпеки підприємства у довготривалій перспективі та досягнення поставлених перед підприємством мети та завдань із ефективного економічного розвитку.

Стратегія є невід'ємним елементом управління системою економічної безпеки підприємства. Оскільки система є сукупністю взаємопов'язаних елементів що взаємодіють, стратегічне планування та стратегічне управління системою економічної безпеки підприємств тісно пов'язане із всіма підсистемами, структурами та процесами, що діють на підприємстві та є інтегрованим у ці структури та процеси при їх взаємодії.

Оскільки система економічної безпеки підприємства та служба (департамент) економічної безпеки підприємства як їх структурна одиниця не може існувати окремо від інших структур та процесів, що проходять на підприємстві, бо є елементом даної системи та виконує функції із забезпечення економічної безпеки підприємства стратегічне планування та стратегічне управління системою економічної безпеки підприємства має три характерні послідовні процеси, що забезпечують досягнення поставленої стратегічної мети із забезпечення економічної безпеки а саме: адаптація, інтеграція та еволюція.

- процес адаптації системи економічної безпеки підприємства до існуючих умов зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
- процес інтеграції – методів, заходів та засобів забезпечення економічної

безпеки підприємства у організаційні структури, підрозділи та процеси що діють на підприємстві;

- процес еволюції. Стратегія системи економічної безпеки підприємства та її стратегічні, оперативні плани мають еволюціонувати відповідно до еволюції змін зовнішнього та внутрішнього середовища в нових динамічних ринкових умовах.

В той же час, стратегія системи економічної безпеки підприємства не може бути універсальною, єдиною для будь якого підприємства бо залежить від сукупності факторів чинників, що визначають та формують її, визначають можливість її подальшої реалізації та ефективність досягнутих цілей. Так основним, головним чинником при формуванні стратегії системи економічної безпеки підприємства є загальна стратегія діяльності підприємства, оскільки загальна стратегія діяльності підприємства та стратегія системи економічної безпеки не повинні бути різновекторними. Другим визначальним фактором у формуванні стратегії є те на якому етапі життєвого циклу знаходиться дана організація, бо на кожному етапі живого циклу організація має іншу мету та ресурси, а реалізація стратегії і є метою її діяльності, що формує комплекс цілей та визначає шляхи та методи їх досягнення. На формування прийняття та реалізацію стратегії економічної безпеки підприємства безпосередній вплив чинить етап життєвого циклу на якому знаходиться підприємство та комплекс внутрішніх та зовнішніх факторів небезпек та загроз а також наявність внутрішніх ресурсів та потенціалу необхідного для ефективної реалізації планів та завдань стратегічного управління.

Список літератури: 1. Ансофф И. Стратегическое управление /И. Ансофф.; сокр. пер. с англ.; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. — 519с. 2. Chandler AD Strategy and Structure: A Chapter in the History of Industrial Enterprises. Cambridge, Mass, MIT Press, 1962 3. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость/ Майкл Е. Портер: пер. с англ.. — М.:Альпина Бизнес Букс, 2005. — 715с. 4. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика/ пер.с англ.; под. ред. Ю.Н.Каптуревского. —СПб.: Питер, 2001. — 480 с. 5. Томпсон - мл. А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа/ А.А. Томпсон-мл. А.Дж.Стрикленд; 12-е изд.; пер. с англ. —М.: Изд. Дом Вильямс, 2006. — 928 с. 6. Мескон М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1992. — 925с. 7. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний [2-е вид., перероб. та доп.]. — К.: КНЕУ, 2001. —528 с. 8. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: навч. посібник./І.П. Мойсеєнко , О.М. Марченко. Львів, 2011. — 380 с.

УДК: 330.101

НЕСТЕРЕНКО Р.О., старший викладач, НТУ «ХПІ», Харків
ОСТАПЧУК В.В., пошукач, НТУ «ХПІ», Харків

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТУ ПІДПРИЄМСТВА

Для проведення заходів щодо активізації інвестиційних процесів на підприємствах України спочатку потрібно здійснити їх аналіз за схемою «зверху вниз», починаючи з мегарівня (рівня країни) з метою дослідження характеру і стану інвестиційного клімату країни, збільшення об'ємів державного інвестування при посиленні його цільової спрямованості, заохочення інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання шляхом створення плану дій щодо формування сприятливого інвестиційного клімату.

Управління інтелектуальною власністю, або як його ще називають ІР-менеджмент (intellectual property), є досить новим предметом у вітчизняній науці та практиці з питаннями, що залишилися недостатньо вивченими. Отже є зрозумілим активний інтерес до них з боку наукового товариства як іноземного так і вітчизняного. Вивченням ключових проблем управління інтелектуальною власністю займалися такі українські вчені – Вачевський М. В., Морозов О., Цибульов П.М, Перерва П. Г., зарубіжні вчені - Зінов В.Г., Шатраков А.Ю., Г.В. Сміт, С. ДЖ. Френк та інші.

В українській економічній літературі можна зустріти наведені нижче визначення поняття управління інтелектуальною власністю (далі УІВ). О. Морозов говорить, що УІВ - це система управління інтелектуальним капіталом (ІК), тобто сукупність стратегічно узгоджених і пов'язаних між собою методів і засобів управління ІК, спрямована на збільшення вартості та результативності ІК і бізнесу в цілому. П.М. Цибульов визначає дану категорію, як діяльність, що спрямована на одержання кінцевого результату (прибутку або іншої користі) внаслідок створення та використання об'єктів права ІВ в усіх галузях економіки.

Узагальнюючи ці поняття, можна сказати, що управління УІВ – це система стратегічних дій пов'язаних з об'єктами ІВ та цілеспрямована на ефективний інноваційний розвиток підприємства. Інакше кажучи це процес, що включає такі 4 основні складові: 1) розвиток ІВ, що включає планування та реалізацію, сприятливе середовище та мотивацію працівників; 2) аналіз ринку, який складається з можливостей, конкурентів та порушників (наприклад патентних прав); 3) захист прав ІВ, охоплюючий правовий захист, комерційні таємниці та дисциплінарні стягнення; 4) обмін ІВ, що включає купівлю, продаж, трансфер

технологій та спільні НДДКР.

Але, перш за все, потрібно визначити головні напрямки діяльності підприємства стосовно створення (придбання) та правової охорони ІВ з урахуванням існуючого національного, зарубіжного законодавства та міжнародних договорів.

При цьому головними завданнями управління ІВ мають бути:

- систематизація та аналіз використання об'єктів ІВ (ОІВ) та виявлення надлишкових та необхідних ОІВ;
- визначення домінуючого ОІВ і форм та методів правової охорони ОІВ;
- здійснення правової охорони ІВ та її комерціалізація;
- припинення порушень виняткових прав.

Також слід враховувати такі головні фактори системи УІВ, як маркетингова стратегія, об'єми виробництва, ємність ринків збуту існуючого і потенціального, наявність чи відсутність конкурентів та галузь діяльності.

При визначенні стратегії управління ІВ слід ідентифікувати наявні об'єкти ІВ і їх правовий статус, проаналізувати, як використовуються нематеріальні активи (НМА) і визначити їхні додаткові можливості. Для цього потрібно зробити облік ОІВ. Облік може проводитися на основі внутрішнього або зовнішнього аудиту. Методи і підходи останнього можуть бути покладені в основу побудови системи внутрішнього обліку об'єктів ІВ.

Часто основним інструментом обліку об'єктів ІВ виступає реєстр інтелектуальної власності підприємства, в якому кожен вагомий для бізнесу об'єкт характеризується визначною кількістю ознак (звичайно ця кількість сягає 12-15). Згідно з цими ознаками наводяться організаційні, фінансові та юридичні відомості. У реєстрі можуть вказуватися і відомості про об'єкти, які використовуються або зареєстровані третіми особами (конкурентами), інформація про найбільш ймовірні ризики в сфері ІВ та оцінка останніх, черговість і витрати на зниження цих ризиків. Дані реєстру співвідносяться з інформацією бухгалтерського обліку НМА.

Результати аудиту та обліку повинні бути орієнтовані на потреби і цілі підприємства і, охоплюючи трудові, громадські та адміністративні правовідносини, розкривати статус і ризики найбільш вагомих для бізнесу ОІВ. Дані обліку ІВ також використовуються при здійсненні заходів щодо її захисту.

Отримана таким чином інформація стає основою для прийняття управлінських рішень і стратегічного планування, для оптимізації ефективності діяльності підприємства.

Враховуючи усе вище сказане, можна визначити такі етапи формування системи УІВ на підприємстві: аналіз і моніторинг нормативно-правової бази з

використання ОІВ; господарський аналіз підприємства – технічний, технологічний патентний аналіз; система внутрішніх стандартів підприємства; дослідження маркетингового середовища з видів продукції, маркетинг ІВ; патентні дослідження; оцінка ОІВ за справедливою вартістю; оформлення матеріалів заявки, захист авторських прав; залучення ОІВ до господарського обороту; вигоди: збільшення прибутковості підприємства і підвищення конкурентоспроможності за рахунок цінової складової чи інноваційної складової.

В економіці інноваційного типу, наука є першою і визначальною складовою у інноваційному процесі: проектування, виготовлення, продаж тощо [1]. Знання — основа і початок матеріальної діяльності людини — річ ідеальна, досягнення всього людства та начебто не є об'єктом ринкових відносин.

Наука як специфічна галузь діяльності людини виконує, відповідно до її природи, дві нероздільні функції: перша — накопичення нових знань про навколишній світ, природу речей і явищ, друга — створення інструментарію для перетворення навколишнього середовища. Відповідно до названих функцій існують два основні типи наукових установ: перші займаються переважно фундаментальними дослідженнями, другі — прикладними дослідженнями.

Саме вони спрямовані на вивчення можливостей використання нових знань на практиці та створення і розробку нових технологічних процесів, алгоритмів дій, матеріалів, машин, приладів, тощо.

При створенні інтелектуального продукту можливо виділити «чисті знання» і алгоритми перетворення цих знань у конкретні технологічні та інші процеси, речовини, прилади й механізми.

При чому знання, отримані вченими першої групи, учені другої групи можуть конвертувати в об'єкти промислової власності, використовуючи своє вміння комбінувати та синтезувати. Саме вони дістають права власності на охоронний документ, що захищає новий продукт, а науковці першої групи — відсторонені від неї.

Важливе місце у економіці знань повинні займати університети та інші навчальні заклади, які виводять на ринок не лише науково-дослідні розробки, а й свої послуги щодо засвоєння знань і навичок. І разом з тим ці знання все-таки опосередковано є предметом купівлі та продажу.

Попит на наукове надбання — ознака економічної розвиненості, прогресивності держави. Якщо підприємства в Україні на сучасному етапі не виступають замовниками наукової продукції, то їм необхідно хоча б проводити аудит своїх нематеріальних активів.

У всьому світі зазначається особливе ставлення до своєї інтелектуальної власності. Так, транснаціональні корпорації та державні апарати провідних країн

світу, подбали про те, щоб знання все-таки були закриті. (Приклади: ядерні, космічні технології, біотехнології, тощо). Вони продають свої знання через об'єкти права промислової власності.

Підводячи підсумок, можна сказати що управління ІВ на підприємстві це досить складний процес. Але український бізнес поступово змінює своє ставлення до ІВ і НМА як центрів витрат і ставить перед собою завдання активного залучення ІВ в господарську діяльність. Деякі групи компаній створюють ІР-холдинги, у тому числі з міжнародною присутністю, ряд компаній анонсував реалізацію планів по створенню стратегій у сфері інновацій та управління НМА. Це дозволяє сподіватися на підвищення інноваційної складової у виробництві та послугах, що базуються на результатах інтелектуальної діяльності українських підприємств.

Узагальнюючи викладене, зазначимо, що з двох складових результатів наукової праці — «чистих знань» та ідей з використання цих знань у перетворенні навколишнього середовища тільки друга складова оцінюється як нематеріальний актив і є предметом купівлі-продажу та відповідно — прибутку, при цьому процес набування знань, перетворення їх в об'єкти промислової власності, комерціалізація та захист — безперервний і динамічний.

Список літератури: 1. Сидорук В. Інноваційний шлях розвитку економіки України очима практика //Інтелектуальна власність. - 2007. - № 9. - С.24-33., 2. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 23.12.1993 № 3792-ХП., 3. Савченко О.И., Нестеренко Р.А. Интеллектуальная собственность и новая экономическая теория институтов/ Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія Економічна. Випуск 103 -3. Донецьк, Дон НТУ, 2006. -220с., 126-129с.

УДК: 657.05

РЕТА М. В., доцент каф. ЕА і О, к.е.н., доцент, НТУ «ХПІ», м. Харків

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Динамічний розвиток світової економіки вимагає розробки нових інструментів, методів та принципів управління для найповнішої адаптації підприємств до мінливого конкурентного середовища. Сучасні підприємства вже не мають можливості розвиватися шляхом спроб і помилок, бо конкурентоспроможність підприємства досягається шляхом їх готовності до інноваційних змін завдяки добре організованій системі планування та

управління.

Проблеми обліково-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку підприємств висвітлювалися у роботах зарубіжних та вітчизняних вчених, таких як І. Ансофф, П.Й. Атамас, М.В. Володькіна, В.Г. Герасимчук, С.Ф. Голова, К. Друрі, С. Каплан, О.Е. Ніколаєва, М.С. Пушкар, Б. Райан, В.Р. Шевчука, М.Т. Щирби та інші. Окремо розглядалися питання обліку та аналізу інноваційних процесів в роботах О. Бородкіна, В. Ткача, А. Пустовіта, Є.Н. Мниха, Ю.С. Цал-Цалко, М.Г. Чумаченка та ін. Проте питання взаємодії усіх підсистем управління підприємства та створення відповідної системи обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності залишаються недостатньо дослідженими.

У той же час, у світі, де власник інформації вирішує ключові питання на ринку, належне обліково – аналітичне забезпечення стає запорукою ефективного здійснення інноваційної діяльності.

На сьогоднішній день, основною системою, яка формує інформаційне середовище господарюючого суб'єкту, є бухгалтерський облік, проте бухгалтерська інформація носить ретроспективний характер і призначена для задоволення інформаційних потреб про загальний фінансовий стан господарюючого суб'єкта. Крім того, бухгалтерський облік ґрунтується на формалізованих показниках, що обмежує його інформаційні можливості щодо якісної характеристики діяльності підприємства та визначення впливу факторів зовнішнього середовища, в наслідок чого на основі бухгалтерської інформації не можливе вимірювання рівня конкурентоспроможності та потенціалу підприємства. Проте, напрямок сучасного підприємства до інтеграції у світове товариство призводить до необхідності формувати облікову інформацію підвищеної якості та корисності. Зміщення ролі обліку у бік питання формування та контролю процесу реалізації стратегії потребує фундаментальних змін в методології обліку та розширення його функцій, які мають включати у себе елементи та специфічні методи стратегічного обліку.

Обліково-аналітичне забезпечення формується поетапно, спираючись на аналіз інформації про ключові бізнес-процеси, забезпечуючи таким чином комунікацію та координацію між усіма складовими системи управління підприємства, доповнюючи та розширюючи її можливості.

На відміну від існуючого фрагментарного обліково-аналітичного забезпечення, яке притаманне сучасному розвитку облікових процесів на підприємстві, обліково – аналітичне забезпечення інноваційно спрямованих підприємств має реалізувати відповідну систему моніторингу стратегічного розвитку підприємства.

Тому, на наш погляд, інформаційні системи бухгалтерського, фінансового,

податкового, управлінського обліку мають створити підґрунтя для формування цілісного обліково-аналітичного забезпечення діяльності підприємства та, зокрема, інноваційної діяльності. У той же час, пріоритетним напрямком системи обліково-аналітичного забезпечення підприємства має стати задоволення інформаційних потреб стратегічного менеджменту, а саме: облік ключових факторів успіху; формування стратегічної звітності; облік в динаміці індикаторів внутрішнього середовища підприємства.

Результатом функціонування цілісного обліково-аналітичного забезпечення має бути формування низки інформаційних показників завдяки яким можливо буде виявляти конкурентні позиції підприємства та приймати рішення щодо подальшого розвитку підприємства. На відміну від суто бухгалтерської інформації обліково-аналітична система підприємства оперує таким набором специфічних методів, як: методи моніторингу конкурентної позиції (аналіз трендів за певними параметрами), динаміки вартості підприємства, методи стратегічного ціноутворення та калькулювання, методи стратегічного позиціонування, методи планування та гнучкого бюджетування, система збалансованих показників (BSC), методи стратегічного та системного аналізу, моделі доданої вартості (EVA), індикатори для відстеження необхідності зміни стратегії, формування сигнальних індикаторів для виявлення проблем та інші.

Розвиток обліково-аналітичного забезпечення є одним з важливих факторів успіху підприємства в конкурентній боротьбі, проте його втілення на підприємстві на сьогоднішній день визначається двома ключовими факторами: 1) формуванням загальної системи стратегічного менеджменту підприємств, що потребує переосмислення сучасних підходів до управління; 2) наявність фахівців, які зможуть забезпечити впровадження та функціонування системи стратегічного обліку на вітчизняних підприємствах.

Список літератури: 1. *Попович В.І.* Теоретичні основи організації стратегічного обліку на підприємствах // *В.І. Попович* - Вісник Національного університету водного господарства та природокористування - Випуск 1(61) – 2013 -. Серія «Економіка» - С. 187-192
2. *Семанюк В.З.* Формування підсистеми стратегічного обліку в умовах ринкових відносин / *В.З. Семанюк* // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – Вип. 11 (114) / наук. ред. І.Г. Манцуров. – К., 2010. – С.59–64.

УДК: 330.341.1:001.8

ВЕРЮТИНА В.Ю., ст. преп., НТУ «ХПИ», Харьков**АКТУАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ
ФОРМИРОВАНИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

Проблема развития и использования инновационного потенциала Украины приобретает особую значимость и это обуславливает потребность в перспективном анализе влияния техники и технологии на экономическую сферу.

Рассмотрение теоретических и практических проблем формирования сферы требует установки ее базового понятие.

Считаем, наиболее приемлемым является следующее понятие.

Инновация – конечный результат внедрения новшества с целью применения объекта управление и получения экономического, социального, экологического и научно-технического видов эффекта.

В методологическом аспекте на данном этапе развития экономики важно формирование целостной, гибкой и динамичной инновационной системы, способной решать проблему технологического базиса общества.

Адекватно переход к новой модели инновационной системы, предполагает трансформацию всех ее системообразующих составляющих.

Анализ показывает, что в рамках решения этой проблемы эффективным является разработка системы индикаторов инновационной деятельности.

Только при наличии стройной и взаимоувязанной системы индикаторов инновационной деятельности возможно решать вопросы: тенденции развития НТП, факторы влияющие на выполнение плановых заданий по инновациям и прежде всего с учетом внутренних резервов предприятий.

Анализ теории проблемы позволяет предложить систему показателей, составляющих основу системы индикаторов. Это прежде всего следующие параметры: уровень развития науки и техники на предприятии в сравнении с высшими мировыми достижениями: доля затрат на НИОКР в объеме продаж (наукоемкость); степень обновляемости продукции; степень интеграции различных подразделений, связанных с инновациями, между собой; пропорции между объемом проводимых исследований и разработок; уровень централизации и децентрализации управления компанией и НИОКР как отдельной сферы ее деятельности. В этой системе показателей не учитываются отдельные инновации или инновационные проекты.

Рассматривая статические показатели инновационной деятельности,

отмечаем, что в настоящее время используются пять групп показателей, характеризующих основные аспекты инновационной деятельности. К ним относятся статистические показатели развития сферы исследований и разработок (R&D), или статистика науки; патентная статистика; библиометрические данные о научных публикациях и цитируемости; технологический баланс платежей, характеризующий международный трансферт технологий, показатели инновационной деятельности на промышленных предприятиях.

В современных условиях все возрастающее место в инновационной деятельности занимает проблема эффективного использования интеллектуального капитала и его товарного продукта, принимающего сегодня форму особой, специфичной интеллектуальной собственности (ИС) [1].

Инновационная система, являясь подсистемой экономики в целом, в зависимости от характера экономической системы приобретает особые, присущие данной системе черты. В условиях экономики развитие инновационной системы органически связано с развитием рынка инноваций.

В современной научно-технической сфере получает развитие конкурентный рыночный механизм, непосредственным отражением совокупности рыночных отношений, складывающихся в инновационной сфере, является понятие «рынок инноваций» и «рынок технологических инноваций», наукоёмкой продукции [3].

Под рынком технологических инноваций, на наш взгляд, следует понимать совокупность рыночных отношений, возникающих в процессе создания, освоения, передаче и использования наукоёмкой продукции.

Как и другие секторы рыночной экономики, рынок технологических инноваций может нормально развиваться лишь при наличии определенных условий. Для его функционирования требуется, прежде всего, наличие многообразных форм собственности и создание рыночной инфраструктуры.

Следует отметить, что инновации, являясь фактором экономического развития, выступают, прежде всего, как особая форма реализации предпринимательской активности. Вместе с тем, сама по себе предпринимательская активность далеко не всегда способна обеспечить производство и массовое распространение инноваций в масштабах экономической системы – необходимы механизмы поддержки инновационной деятельности, привлечение в инновационную сферу масштабных инвестиций.

В значительной мере инновационная активность в экономике зависит от активной роли государства, и не случайно, в современном мире научно-техническая политика считается обязательным элементом государственной политики любой промышленно развитой страны.

Преодоление экономического кризиса в Украине и ее дальнейшее развитие объективно предполагает восстановление реального сектора производства на основе развития инновационных процессов предприятий.

Список литературы: 1. Леонтьев Б. Рынок интеллектуальной собственности // Экономика и жизнь. -1996. -№26. 2. Завлин П.Н., Ипатов А.Л., Кулагин Л.С. Инновационная деятельность в условиях рынка. –СПб.: Наука,1994. 3. Экономика знаний. В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина, СПб: Питер, 2003.- 528с.: ил.- (серия «Учебное пособие»).

УДК: 330.341

ДАРУГА І.А., аспірант ДВНЗ Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В УМОВАХ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасний етап розвитку як перехідних (трансформаційних), так і розвинених національних економік, характеризується таким суспільно-економічним явищем, як соціалізація, яке в свою чергу, охоплює всі підсистеми суспільства.

Соціалізація економіки, виступаючи органічною ланкою загального процесу соціалізації, знаходить свій прояв у становленні та розвитку тенденції, а згодом і закономірності, згідно якої під впливом потреб виробництва прискорюється процес засвоєння та використання основними суб'єктами господарювання у своїх інтересах специфічної системи знань, норм і цінностей, необхідних для успішного функціонування народного господарства, соціально-економічних відносин, суспільства в цілому» [3, с.78].

Починаючи з еволюційної теорії Й. Шумпетера, який вважав, що «зміни в економічному процесі, викликані інноваціями, зі всіма їх наслідками і реакцією на них економічної системи породжують економічні еволюції», вплив інновацій на господарську систему суспільства, вивчається не одним поколінням учених економістів [2, с.24]. Як будь яке суспільне явище, впровадження інновацій призводить одночасно як до позитивних так і до негативних наслідків. Важливо зазначити, що механізм оцінки ефективності впровадження інновацій наштовхується на проблеми, пов'язані зі складністю оцінки їх соціальних наслідків - це не дає можливості об'єктивно спів ставити користь і шкідливий вплив інновацій на суспільство.

Найбільш динамічні, революційні зміни в економіці пов'язані з розвитком

техніки і технологій, які, зрештою, значною мірою визначають верхню межу досягнень (можливостей) у господарській системі та багаторазово збільшують продуктивну силу людської праці.

Процеси інноватизації та соціалізації економіки взаємопов'язані та взаємозалежні між собою. Соціалізація відображає зміну мислення людини та її ментальності, трансформацію її світоглядних цінностей, породжує розуміння власної ідентичності, усвідомлення пріоритетності суспільного добробуту над індивідуальним. Інноваційна діяльність має здійснюватися не лише з метою отримання прибутку, слави, визнання, влади, впливовості та інших атрибутів самоствердження особистості, а має орієнтуватися на вирішення економічних та соціальних проблем суспільства в цілому. Варто пам'ятати, що інновації є одним з основних чинників економічного зростання та розвитку, підвищення темпів яких веде до збільшення доходів та загальних соціальних стандартів населення, підвищення рівня та якості життя.

Відповідно розвиток НТП та інноватизація економіки об'єктивно впливає на соціалізацію, оскільки: по-перше, зростають масштаби виробництва, якість продукції, її відповідність сучасним вимогам; по-друге, відбуваються зміни у змісті і характері праці, яка стає творчою, пов'язаною з використанням переважно духовних здібностей та інтелекту працівників і, відповідно, дорого оплачується; по-третє, виконання працівниками складної специфічної роботи веде до заміни відносин експлуатації відносинами соціального партнерства між робітниками і роботодавцями, стає умовою і стимулом до реалізації соціальних потреб працюючих [2, с. 25].

Інноватизація економіки дозволяють впроваджувати новітню техніку та технології виробництва, що робить можливим ефективне використання обмежених ресурсів та перехід від екстенсивного до інтенсивного економічного зростання, що здатне забезпечувати сталий економічний розвиток.

Реалізація досягнень НТП у виробництво зумовлює зміни у змісті та характері праці, впровадження новітніх технологій та тотальна інформатизація, потребує розвитку трудової активності працівника. Високий професіоналізм, ефективність сприйняття новацій, відповідальність за результати своєї діяльності, можливість безперервного самовдосконалення – це вже вимоги до якості трудової поведінки людини, які висуває розвиток НТР, що спричинює перетворення у технологічному способі виробництва, характері речових факторів виробництва, мінливості суспільних потреб, вимагає гуманізації праці, а найголовніше – потребує розвитку самої людини, надбання нею дедалі глибших і масштабніших універсальних знань про суспільство і виробничий процес [4, с.80]. Економічний прогрес людини стає безпосередньо пов'язаним з прогресом соціальним.

Інноваційна складова розвитку відзначається необхідністю співпраці суб'єктів економічної діяльності, зокрема, новаторів та власників інтелектуальної власності з бізнесом, бізнесу та держави, бізнесу та дослідницькими університетами, різними вченими, країнами тощо, а соціалізація - це наскрізний процес розвитку взаємодії між людьми. В умовах динамізації процесів соціалізації економіки така співпраця має здійснюватися відповідно до принципів соціальної справедливості та гуманізації, соціального партнерства, соціального діалогу та соціального захисту.

В процесі ведення інноваційної діяльності через високий рівень ризиків та необхідність залучення інвестицій, в колі суб'єктів її здійснення, загострюються суперечності через розподіл відповідальності та прибутків, і саме вплив соціалізації покликаний згладжувати подібні конфлікти інтересів.

Сучасні реалії свідчать про неможливість відокремлення інновацій від процесу суспільно-економічного розвитку, а соціалізація економіки має на меті досягнення НТП спрямовувати на забезпечення суспільного добробуту.

Список літератури: 1. *Алоян А. Е.* Соціалізація господарських відносин / *А.Е. Алоян* // Наукові праці МАУП. - 2012. - Вип. 4. - С. 46-51. 2. *Галушка З.І.* Деякі проблеми соціалізації сучасної економіки у світлі еволюційної теорії Й. Шумпетера / *З.І. Галушка* // Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць. Економіка. - 2011. - Вип. 579-580. - С.24-28. 3. *Зайцев Ю.К.* Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика [Текст]: монографія / *Ю.К. Зайцев*. - К.: КНЕУ, 2002. - С.188. 4. *Костюк І.В.* Проблеми соціалізації економічного розвитку / *І.В. Костюк, В. Ю. Харко* // Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні : збірник тез за матеріалами VIII Науково-технічної конференції науково-педагогічних працівників, 26-31 березня 2012 р. / Національний університет "Львівська політехніка", Інститут підприємництва та перспективних технологій. - Львів, - 2012. - С. 79-81. 5. *Шутаева Е.А.* Социализация экономики как одна из ключевых составляющих мировой экономической трансформации / *Е.А.Шутаева* // Ученые записки ТНУ им. В.И. Вернадского. - 2014. - Т. 27 (66), № 1. - С.186-194. - (Серия «Экономика и управление»). 6. *Яцишина І.В.* Соціалізація інноваційного розвитку економіки як об'єкт наукового дослідження / *І.В.Яцишина* // Наука та наукознавство. - 2010. - № 2. - С. 90-102.

УДК: 65.012.4

ЧЕРНОИВАНОВА А.С., докторант, канд.экон.наук, доцент,
ХНЕУ им. Семена Кузнецца, г. Харьков

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ТРУДОЕМКОСТИ ПРИ НОРМИРОВАНИЯ ТВОРЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО ТРУДА

В настоящее время возрастает актуальность нормирования труда в условиях повышения эффективности использования управленческого труда.

Сложность определения трудоемкости нормирования труда заключается в специфике инновационного труда, а также невозможности применения в современных условиях некоторых методов нормирования, существующих в советское время.

В современных условиях хозяйствования проблемой совершенствования методов трудоемкости при нормировании творческого и инновационного труда занимаются много ученых. Значительный вклад в развитие теоретических аспектов организации нормирования трудоемкости творческого и инновационного труда внесли такие отечественные ученые, как Сисун Г.Г., Джоши А.И., Горбатьюк К.В., Багрова И.В., Ядранский Д.Н., С.Г. Дзюба, И.Ю.Гайдай, Еременко В.А., Г.А. Коваленко, В.С. Рыжиков, Балабанова Л.М., О.В. Сардак и другие. Из зарубежных исследователей необходимо выделить таких экономистов как Бакли Дж.Дж., Беклешова В.К., Завлина П.Н., Юделевича М.А., Головачева А.С. Однако в этих работах недостаточно исследованы методы определения трудоемкости творческого и инновационного труда [1-11].

Поэтому цель исследования – обоснования методологического подхода к определению трудоемкости при нормировании инновационного труда с дифференциацией по видам работ.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:

- установлены особенности определения трудоемкости при нормировании инновационного труда в зависимости от видов работ инновационного труда;
- обобщены методы определения трудоемкости при нормировании инновационного труда в зависимости от видов инновационных трудовых операций;
- обоснованы особенности расчета трудоемкости в зависимости от метода нормирования инновационного труда.

На основе анализа экономической литературы по вопросам особенностей

определения трудоемкости при нормировании труда управленческого персонала, был проведен анализ и обобщение существующих методов определения трудоемкости инновационных работ, что дало возможность сформулировать такие концептуальные положения предлагаемого методологического подхода:

во-первых, сложности определения трудоемкости при нормировании инновационного труда заключаются в особенностях самого инновационного труда и дифференциацией этих особенностей по видам работ;

во-вторых, для каждого вида инновационных трудовых операций характерны свои методы определения трудоемкости нормирования. Согласно проведенного анализа работ отечественных и зарубежных ученых обоснован дифференцированный подход согласно каждого вида работ к выбору соответствующего метода определения трудоемкости при нормировании инновационного труда.

в-третьих, каждому методу нормирования инновационного труда присущи свои особенности определения трудоемкости. В результате проведенного сравнительного анализа существующих методов нормирования инновационного труда обоснован выбор наиболее оптимальных методов определения трудоемкости.

По результатам проведенного исследования разработан методологический подход к определению трудоемкости при нормировании инновационного труда, с дифференциацией по видам работ. Данный подход состоит из таких аспектов: установление особенностей определения трудоемкости при нормировании инновационного труда в зависимости от видов работ инновационного труда; обоснование для каждого типа работ необходимого метода определения трудоемкости; обоснование выбора наиболее оптимальных методов определения трудоемкости при нормировании инновационного труда. Направлением дальнейших исследований в этой предметной области может стать методика нормирования инновационного труда.

Список литературы: 1. Багрова І.В. Нормування праці: Навчальний посібник. / І.В. Багрова – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 212 с. 2. Балабанова Л.В. Організація праці менеджера: Підручник / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 480 с. 3. Беклешов В.К., Завлин П.Н. Нормирование в научно-технических организациях / В.К. Беклешов, П. Н. Завлин. – М.: Экономика, 1989. – 240 с. 4. Горбатюк К.В. Математичні моделі в нормуванні праці на базі теорії нечітких множин: монографія / К.В. Горбатюк. – Хмельницький: ХНУ, 2013. – 158 с. 5. Дзюба С.Г., Гайдай І.Ю. Нормування праці в вітчизняній і міжнародній економіці. / С.Г. Дзюба, І.Ю. Гайдай. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд, 2005. – 172 с. 6. Єрьоменко В.О., Коваленко Г.О., Рижигов В.С. Основи нормування праці: Навчальний посібник. / В.О. Єрьоменко, Г.О. Коваленко, В. С. Рижигов. – Краматорськ: ДДМА, 2004. – 252 с. 7. Завлин П.Н., Щербakov А. И., Юделевич М. А. Труд в сфере науки. 2-е изд., перераб. и доп. / П.Н. Завлин,

А.И. Щербаков, М.А. Юделевич. – М.: Экономика, 1973. – 295 с. **8.** Организация, нормирование и оплата труда: Учеб. пособие / *А. С. Головачев, Н. С. Березина, Н.Ч. Бокун* и др.; под общ. ред. *А.С. Головачева.* – М.: Новое знание, 2004. – 496 с. **9.** *Сисун Г.Г., Джоші О.І.* Нормування праці: Навчально-методичний посібник. / *Г.Г. Сосун, О.І. Джоші,* – Рівне: НУВГП, 2011. – 173 с. **10.** *Ядранський Д.М.* Теоретико - методичні засади формування єдиної системи нормування праці в Україні: монографія / *Д.М. Ядранський.* – Дніпропетровськ: Моноліт, 2007. – 228 с. **11.** *Buckley J.J.* Fuzzy Markov Chains: Uncertain Probabilities/ *J.J. Buckley, E. Eslami* // *Mathware and Soft Computing* - 2002 - №9. – P.33-41

УДК 330.131.5658.589

ВІХЛЯЄВА Н.В., асистент, Національний Технічний Університет
«Харківський Політехнічний Інститут», м. Харків

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективне управління інноваційною діяльністю вимагає врахування невід'ємної властивості інноваційного процесу - великої кількості невизначеностей, обумовлених здійсненням пошуку, проведенням досліджень, експериментів, розробок, випробувань, тощо, необхідністю неодноразових повернень до попередніх етапів і стадій. Крім того, інноваційна діяльність характерна маркетинговими невизначеностями: неясність щодо майбутнього стану потреб і параметрів ринку і неясність перспектив майбутніх результатів НДДКР і можливостей їх застосування.

Багато прогнозів розвитку енергетичного сектора в майбутньому спираються на революційний потенціал здійснюваних в даний час технологічних інновацій. Заходи державного стимулювання, попит з боку споживачів, потреба в ефективнішому управлінні активами та інші чинники примушуватимуть енергетичні компанії переходити до нових моделей ведення бізнесу, навіть не дивлячись на те, що в деяких регіонах повільне економічне зростання не дозволить перейти до радикальних змін [1].

Стратегічними орієнтирами довгострокової державної енергетичної політики є енергетична безпека (національна безпека в області енергетики), енергетична ефективність, бюджетна ефективність і екологічна безпека енергетики.

Аналіз сучасного стану електроенергетики, а також тенденцій розвитку дозволив виявити наступні проблеми: можливість появи дефіциту електроенергії; зниження надійності енергопостачання; великі об'єми

перехресного субсидування; зростання тарифів на електроенергію; висока залежність національної економіки від тарифів на електроенергію; небезпека переходу енергозабезпечуючого об'єкту у власність конкурентів [2].

В сучасних умовах, інноваційний розвиток підприємств електроенергетики розглядається як провідний чинник, сприяючий посиленню їх конкурентних позицій на ринку. В процесі адаптації науково-технічного потенціалу до ринкових умов відбувається складний процес переходу від нововведень технологічного характеру до нововведень, заснованих на виклику з боку попиту; від традиційних лінійних моделей нововведень до сучасних нелінійних і системно інтегрованих моделей.

За відсутності інноваційної стратегії, підприємства переходять на «старт/стоповий» режим здійснення інноваційних процесів, що характеризується розривом або неефективністю зв'язків між стадіями інновацій, розбіжністю інтересів суб'єктів інноваційної діяльності і повільним формуванням організаційних структур. В результаті підвищується ризик недосягнення заданих параметрів інноваційних проектів [2].

Структурна і організаційна специфіка інноваційного процесу при його здійсненні значною мірою визначається невизначеностями всіх рівнів. Невизначеності в інноваційному процесі приводять до обмеження використання оптимізаційних методів управління, обумовлюючи необхідність застосування адаптивних підходів.

Оцінка економічної ефективності інноваційних бізнес-процесів є основою інноваційних проектів, необхідних для реалізації таких рішень, які найбільшою мірою сприятимуть досягненню стратегічних орієнтирів розвитку енергогенеруючих компаній [3].

Таким чином, сукупність інноваційних процесів можна розділити на такі групи:

- призначені для підвищення ефективності (їх метою є створення умов для зниження виробничих витрат за рахунок технічного переозброєння);
- ті, що передбачають збільшення потужностей (озволяють розширити об'єм вироблюваної енергії в рамках існуючих виробництв за рахунок реконструкції і модернізації);
- спрямовані на створення нових, на базі сучасних високоефективних технологій.

Таке угруповання інноваційних бізнес-процесів обумовлене різним рівнем ризику, з яким вони зв'язані, оскільки залежність між типом інвестицій і рівнем ризику визначається, перш за все, погрозами небажаної реакції енергоринку на зміни [3].

Відповідно до зазначеного, дослідження складаються з наступних стадій:

- формування сукупності інноваційних процесів і альтернативних варіантів розвитку;

- розрахунок показників економічної ефективності;
- аналіз чутливості показників економічної ефективності;
- багатокритерійний аналіз варіантів;
- аналіз областей отриманих рішень.

Особливості формування критеріїв порівняльної економічної ефективності для вирішення задач оцінки інноваційних процесів енергогенеруючих компаній виявляються при розгляді наступного круга методичних питань:

- вибору розрахункового терміну для оцінки економічної ефективності;
- обліку часових лагов між капіталовкладеннями і виробленням енергії;
- зрівнювання альтернативних варіантів по електричній і тепловій потужності;
- обліку особливостей використання основних виробничих фондів при різних термінах їх служби;
- забезпечення екологічної зіставності варіантів.

Вибір розрахункового терміну для визначення показників економічної ефективності залежить від складу альтернативних варіантів. Останні підрозділяються на дві категорії, до першої з яких віднесені установки, що зіставляються, а до другої - додаткові, включення яких забезпечує тотожність енергетичних ефектів. По кожному з цих варіантів необхідно прослідкувати весь життєвий цикл, що включає етапи технічного переозброєння (модернізації) існуючої установки, або будівництва нового, до подальшої експлуатації і ліквідації (після досягнення розрахункового терміну служби).

Дослідження виявили обмеженість застосування існуючих методів до вирішення задач за оцінкою ефективності їх розвитку, оскільки були отримані вельми неоднозначні результати. Це підвищує ступінь невизначеності при ухваленні рішення на користь того або іншого альтернативного варіанту розвитку, і вимагає вдосконалення засобів і процедур обґрунтування і ухвалення рішень на основі багатокритерійного аналізу можливих альтернатив і досягнення консенсусу між зацікавленими сторонами.

В цілому, за наслідками оцінки економічної ефективності слід зазначити, що для усунення суперечності деяких показників потрібне проведення додаткових розрахунків з використанням сучасного математичного апарату нечітких множин, що дозволяє вирішувати багатокритерійні завдання.

Список літератури: 1. За даними IEA / OECD/IEA 2014 World Energy Outlook // IEA Publishing. <http://www.worldenergyoutlook.org/publications/weo-2013/> 2. М.А. Кручинин / Формирование и реализация конкурентоспособной инновационной политики предприятия // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф.

Решетнева. – 2009. – Выпуск № 1-2 <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-i-realizatsiya-innovatsionnoy-politiki-predpriyatiya-energetiki> 3. *Старшинова О.В.* Критерии оценки экономической эффективности инновационных процессов в области электроэнергетики. / *Старшинова О.В.* // Материалы Всероссийской научно-практической конференции «Современная Россия: экономика и государство». – 2006 М.: ГАСИС

УДК: 330.322.3

ФЕДОРУК М.І., аспірант кафедри екологічної економіки, Інститут екологічної економіки та менеджменту, Національного лісотехнічного університету України, м. Львів

SWOT-АНАЛІЗ ПОЛІТИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В ЖИТЛОВИХ ТА ГРОМАДСЬКИХ БУДІВЛЯХ

В останні роки у науково-технічній літературі з'являється все більше публікацій науковців і фахівців щодо питань визначення потенціалу політики підвищення енергозбереження та енергоефективності. Аналіз тематики публікацій з цих питань вказує на те, що більшість авторів приділяють увагу методам визначення потенціалу енергозбереження на рівні галузі, регіону або в окремих промислових об'єднаннях. В значній частині публікацій розглядаються питання визначення потенціалу енергоефективності упровадження або нової техніки, або нових організаційних заходів. Проте за останній рік питання підвищення енергозбереження в житлових та громадських будівлях набули особливо важливого значення, тому потребують більшої уваги з боку науковців.

У Європі задіяно весь спектр інструментів політики підвищення енергозбереження – від інформаційної підтримки до фінансового стимулювання, фіскальної політики та заходів регулювання. Однак багато країн з перехідною економікою, не повною мірою використовують наявні інструменти. Цим країнам необхідно забезпечити створення ефективних систем моніторингу та оцінок для проведення регулярного аналізу ходу реалізації політики та програм у сфері енергоефективності [1].

Одним із способів аналізу є метод експертної оцінки на основі використання широковідомого універсального методу SWOT- аналізу.

Оскільки SWOT аналіз в загальному вигляді не містить економічних категорій, його можна застосовувати до будь-яких організацій, окремих людей і країн для побудови стратегій в найрізноманітніших областях діяльності.

Для аналізу політики підвищення енергозбереження в житлових та

громадських будівлях, було опитано експертів, на основі розробленої анкети. Результати опитування представлені в Таблиці 1.

Табл. 1

**SWOT – аналіз політики енергозбереження в житлових та
громадських будівлях**

Сильні сторони (Internal strengths)	Слабкі сторони (Internal weaknesses)
1	2
1. Реалізовані пілотні проекти з позитивними результатами	1. Низька платоспроможність мешканців
2. Проекти енергозбереження зменшують витрати на оплату енергопостачання, підвищують комфортність проживання і послаблюють негативний вплив на навколишнє середовище	2. Мешканці не володіють інформацією про технічні, довкільні та фінансові аспекти
3. Налагоджено систему контролю за щоденним споживанням енергоресурсів бюджетними закладами міста.	3. Немає достатньо кваліфікованих підрядників, голів ОСББ і управителів, державних службовців
4. Житлові будівлі знаходяться у розпорядженні мешканців	4. Складність прийняття колективного рішення в багатоквартирних будинках через відсутність умов проведення зборів та байдужість мешканців
5. Фінансово - консультаційна підтримка проведення заходів енергозбереження громадськими організаціями, органами місцевої та державної влади	5. Не всі будинки та квартири оснащені лічильниками газу та тепла
6. Широкий вибір засобів енергоефективності	6. Обмежені технічні можливості для застосування альтернативних видів опалення (недостатня потужність електромереж, брак досвіду роботи з біогазом...)
	7. Необхідність великих капіталовкладень: поганий стан як нових будівель (через економію при будівництві) так і старих будівель (довгий період експлуатації, недбалий догляд за станом будівель), відсутні енергетичні паспорти будівель, необхідний дороговартісний енергоаудит.

Закінчення табл. 1

Можливості (External opportunities)	Загрози (External threats)
1	2
1. Влада розпочала налагоджувати механізми стимулювання проєктів енергоефективності на державному та місцевих рівнях	1. Немає довіри до влади як з боку мешканців так і з боку інвесторів
2. Технічна та фінансова підтримка міжнародних організацій	2. Механізми фінансового стимулювання проєктів енергоефективності недопрацьовані (не враховані всі форми управління будинками, повернення коштів відбувається з затримками, висока кредитна ставка, не врахована реальна вартість повної термомодернізації)
3. Активний громадський сектор	3. Недостатньо бюджетних коштів на проведення та стимулювання необхідної кількості проєктів енергоефективності
4. Формування ринку для ЕСКО та виробників альтернативних видів обладнання теплопостачання	4. Законодавчі зміни не є системними, затримується розробка механізмів впровадження законопроєктів
5. Зменшення витрат держави на субсидіювання та оплату енергопостачання в житлових і громадських будівлях	5. Відсутність чіткого законодавчого регулювання щодо впровадження енергозберігаючих технологій та контролю за їх ефективністю (напр. енергетичний паспорт будівель)
6. Посилення ролі екологічної політики держави, регіону, організації щодо послаблення негативного впливу на навколишнє середовище	6. Корупція
	7. Недостатня інституційно-консультаційна підтримка з боку влади та громадських організацій

Використовуючи різні сполучення сильних сторін і можливостей (SO), слабких сторін і можливостей (WO), сильних сторін і загроз (ST), слабких сторін і загроз (WT), SWOT-аналіз дозволяє визначити чинники, за допомогою яких можна підсилити потенціал політики або нейтралізувати вплив слабких сторін. Поле SO (сила-можливість) відображає найкращу позицію політики підвищення енергозбереження. Це найбільш сприятлива ситуація, оскільки можливості зовнішнього середовища накладаються на її сильні сторони. У полі ST (сила-загрози) фіксуються зовнішні фактори, які обмежують використання сильних сторін інвестиційної політики. Поле WO (слабкість-можливості) відображає умови, підвищення потенціалу інвестиційної політики за рахунок зовнішніх можливостей. Поле слабких сторін і загроз (WT) відображає найгірші умови для реалізації інвестиційної політики і потребує особливої уваги та

мобілізації всіх ресурсів для їх швидкого покращення. SWOT-аналіз дає змогу формувати загальний перелік стратегій.

Отже, SWOT-аналіз або Стратегічний баланс – це певне поєднання негативних та позитивних факторів (загроз і можливостей), що об'єктивно існують у зовнішньому оточенні, з відносно сильними та слабкими сторонами функціонування [2].

Ефективно реалізуючи виявлені можливості й зміцнюючи слабкі місця політики підвищення енергозбереження в будівлях, можливо врівноважити наявні загрози.

Список літератури: 1. *Денисюк С.П.* Особливості реалізації політики енергоефективності – пріоритети України / *С.П. Денисюк* // Енергетика: економіка, технології, екологія. – 2013. – № 3. – С. 7 – 19. 2. *Кравчук О.М.* Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч. посібник/ *О.М. Кравчук, В. П. Лещук.* - К. : Центр учбової літератури, 2010. - 504 с.

УДК 339.166.5

КОСЕНКО А.В., к.е.н., доц., НТУ «ХПІ», Харків

КОСЕНКО О.П., к.е.н., доц., НТУ «ХПІ», Харків

БІКБУЛАТОВА К.С., НТУ «ХПІ», Харків

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ПРИ ВСТАНОВЛЕННІ ДОСТОВІРНОЇ ЦІНИ НА ОБ'ЄКТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Суть дослідження трансформації системи оцінок результатів інноваційної діяльності по створенню і споживанню інноваційних технологій полягає в тому, що в цей час система вартісних показників інноваційних технологій ще недостатньо упорядкована. Відсутні єдині рекомендації по економічній оцінці, кількісному та якісному підборі показників, що призводить до формування різних методик, методичних підходів, методів і т.п., в яких не так рідко мають відповідні протиріччя. Все це багато в чому залежить від виду ОІВ та його специфічних особливостей.

Вартісна оцінка ОІВ – це величина, що відображає ті витрати, які були понесені в результаті науково-дослідних розробок на створення об'єкту інтелектуальної власності і доходи, які використовуваний об'єкт може принести. Узагальнюючі наукові напрацювання з цього приводу [1, 2], можна виділити ряд специфічних особливостей об'єктів інтелектуальної власності, стосовно деяких ОІВ. Проведений аналіз показав, що є ряд специфічних особливостей ОІВ, які схожі між собою в усіх ОІВ, що аналізувалися. Це свідчить про те, що всі вони належать до однієї групи активів, а саме до об'єктів

інтелектуальної власності. Разом з тим, інша група специфічних особливостей ОІВ мають цільове призначення: вони характерні тільки для одного або для декількох видів ОІВ.

Виходячи з вище викладеного, можна стверджувати, що наявні особливості того чи іншого ОІВ можуть суттєво впливати на його вартість, що необхідно враховувати з допомогою додаткових показників при визначенні порівняльних розрахунків вартості ОІВ.

Пропонується декілька методик вирішення проблеми достовірної оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Перша з них, передбачає розраховувати економічні параметри ОІВ як узгодження оцінок, отриманих різними методами з урахуванням рівня наукової оригінальності даного ОІВ, тобто його відповідності як загальним, так і специфічним особливостям.

При узгодженні результатів, найбільш точним виглядає використання «середньовагового» методу, суть якого полягає в тому, що результату розрахунку, який отримано з використанням відповідного методичного підходу, може бути надано більша або менша вага в порівнянні з іншими методичними підходами: витратним, дохідним або порівняльним (ринковим). Крім того, отриманий результат також має бути скорегований з допомогою коефіцієнту оригінальності ОІВ, що в підсумку і дозволить отримати кінцевий результат розрахунку з відповідним ступенем точності та достовірності.

Отримані в результаті застосування названих методів оцінки з боку покупця й продавця порівнюються шляхом зважування відповідних результатів, тобто, шляхом присвоєння вагових коефіцієнтів – α , β , γ з урахуванням наступних факторів:

а) надійності вихідної інформації, що використалася при проведенні розрахунків кожним підходом;

б) кількості й характеру використаних допущень (явних і неявних), які можуть не відповідати дійсному стану речей (наприклад, при прогнозуванні майбутніх доходів, при визначенні ставки дисконту, ставки роялті та т.п.).

Економічний зміст вагових коефіцієнтів α , β , γ - це відтворення рівня точності (довіри) до окремих існуючих методів вартісної оцінки ОІВ, яка в цілому ряді випадків може мати різну інформаційну базу, ступінь її точності та достовірності. Значним чином може відрізнятися і методична база кожного з підходів до визначення вартісної оцінки ОІВ, які апіорі може видавати більш чи менш точний результат розрахунку.

Економіко-математична модель визначення підсумкового значення вартісної оцінки технологічної інновації C_{mi} на основі «середньовагового» методу має наступний вигляд:

$$C_{mi} = \alpha C_{mi}^e + \beta C_{mi}^d + \gamma C_{mi}^p, \quad (1)$$

Де C_{mi}^e – ціна технології, яка визначена з використання витратного методичного підходу;

C_{mi}^d - ціна технології, яка визначена з використання дохідного

методичного підходу;

C_{mt}^P - ціна технології, яка визначена з використання ринкового (порівняльного) методичного підходу;

α , β , γ - вагові коефіцієнти, причому повинно виконуватися рівняння: $\alpha + \beta + \gamma = 1$.

Значення вагових коефіцієнтів α , β та γ слід визначати в кожному випадку з урахуванням певних особливостей ситуації в якій знаходиться конкретний ОІВ. Більш того, використання чисто експертної оцінки, може дати значні похибки в розрахунках, так як експерти можуть і не мати достатньої для прийняття об'єктивного рішення інформації.

Ефективність методичних підходів до вартісної оцінки нових технологій багато в чому залежить від їх місця використання. Наприклад, технологічні новації, які використовуються безпосередньо на виробництві їх розроблювача, з достатнім ступенем точності можуть бути оцінені на основі витратного методу. Технологічні новації, які їх розроблювач планує продавати на міжнародному ринку – найбільш точно можуть бути оцінені на основі ринкового підходу і т.п.

Визначення значень коефіцієнтів α , β та γ може проводитися з використанням двох можливих підходів:

а) як середньоарифметична оцінка значень відповідного коефіцієнта, взятих в окремих частинах табл. 2 (наприклад, ОІВ використовується тільки його розробником знаходиться на стадії впровадження в експлуатацію і забезпечує ефект в розмірі 55% від витрат на нього. Значення коефіцієнтів вагомості:

$$\alpha = (0,6 + 0,3 + 0,25) / 3 = 0,38;$$

$$\beta = (0,3 + 0,45 + 0,25) / 3 = 0,33$$

$$\text{та } \gamma = (0,1 + 0,25 + 0,50) / 3 = 0,29).$$

Така оцінка рекомендується в переважній більшості випадків;

б) як середньозважена оцінка значень відповідного коефіцієнта, взятих в окремих частинах, для сфери використання, для стадії життєвого циклу і для рівня ефективності.

Приведені рекомендації дають змогу успішно пройти стадії початкового визначення вартості ОІВ. Кінцеві результати рекомендується отримати з використанням загальних та специфічних факторів оригінальності об'єкта інтелектуальної власності, вартість якого оцінюється.

Порівняльний аналіз підходів до визначення вартісної оцінки ОІВ дозволив зробити висновок про те, що основними методами визначення вартості ОІВ є витратний, дохідний та ринковий (порівняльний) методи. Ці методичні підходи є базовими для визначення вартості ОІВ у різних цілях і при різних формах комерціалізації та трансферу. Однак, кожний з них самостійно не відтворює з достатнім ступенем точності та достовірності визначення вартісної оцінки ОІВ. Тому є нагальна необхідність в розробці науково обґрунтованих методів уточнення визначення оцінки ОІВ.

Суть модифікованого середньовагового методу полягає в тому, що результат розрахунку, який отримано з використанням відповідного методичного підходу (витратного, дохідного або ринкового), може бути надано

більша або менша вага у порівнянні з іншими методичними підходами. Крім того, отриманий результат також має бути скорегований з допомогою коефіцієнту оригінальності ОІВ, який визначається з використання загальних та специфічних факторів впливу на вартість ОІВ, що в підсумку і дозволяє отримати кінцевий результат розрахунку з відповідним ступенем точності та достовірності.

Список літератури: 1. *Топоркова Е. В.* Совершенствование оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности предприятий строительной отрасли. Автореф... дис. канд.экон.наук по спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (строительство).- Екатеринбург: ГОУ ВПО «Уральский государственный технический университет – УПИ», 2006.- 22с. 2. *Шаранова Н.А.* Коммерциализация интеллектуальной собственности в современных условиях.- М.: Финансовая академия, 2000.- 189с. 3. *Козырев А.* Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное бюро, 1997. – 289 с.

УДК: 338.24.009.12

СИНІГОВЕЦЬ О.М., канд.екон.наук, доцент НТУ «ХПІ», Харків

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇЇ ФОРМУВАННЯ

В Україні інноваційна діяльність характеризується низьким обсягом реалізації інноваційної продукції, низьким рівнем інноваційної активності промислових підприємств, підприємницької активності в інноваційній сфері, неможливістю накопичення коштів для здійснення масштабних інновацій окремими суб'єктами. До інноваційно-активних підприємств можна віднести тільки 20,4% підприємств, що менше ніж в країнах ЄС та США. В промисловості з 2007 по 2012 рік знижується питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції з 6,7% до 3,3%. Але ж спостерігається незначне зростання питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації, з 10,7% в 2009 році до 13,6% в 2012. Розробка та впровадження інновацій ще не стали факторами економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Необхідна ефективна модель інноваційного розвитку, ефективно функціонуюча національна інноваційна система. Принципове підвищення ролі нововведень викликано зміною ринкової ситуації, а саме характером конкуренції, переходом до інновацій як головного фактору економічного зростання. Інформаційно-індустріальне суспільство характеризується домінуванням таких факторів, як високі технології, наукомісткість виробництва та людський потенціал.

Початком інноваційних дій є визначення критичних технологій та адекватне фінансування науки у сфері критичних технологій, стимулювання міжфірмового співробітництва в до конкурентній стадії інновацій. Визначення критичних технологій виходить з цілей досягнення конкурентоспроможності, покращення якості життя, екології та інш. Інноваційний розвиток є одним із пріоритетних напрямів розвитку країн-учасниць Європейського Союзу поряд з напрямками впровадження екологічно чистої продукції, високоякісних послуг. До індикаторів інноваційного розвитку країн віднесено рівень витрат на фінансування досліджень і розвиток технологій, чисельність наукового персоналу, рівень зайнятості у високо- та середньо технологічному виробництві, інтенсивність інноваційної діяльності, обсяги експорту високотехнологічної продукції, рівень венчурного капіталу та інш. Інноваційна активність виступаючи основою економічного розвитку підприємств передбачає намагання конкурувати за рахунок високих технологій.

Особливостями формування та функціонування сучасних інноваційних систем є використання індикативного управління на етапі формування інноваційної системи, створення умов прискорення інноваційних процесів, розвиток високих технологій, використання нелінійних методів створення інноваційної продукції, сітьових структур для реалізації синергетичного принципу структур управління. Високотехнологічна галузь характеризується складними товарами, значною конкуренцією, заміщенням споживачів і швидкими змінами. Високотехнологічні компанії мають ознаки сильного науково-технічного базису, замісника старих технологій, створення попиту. Успішними системами фінансування інновацій є ринкова, корпоративно-державна, кластерна, мезо-корпоративна.

Активізація інноваційних процесів розглядається як основа посилення конкурентоспроможності підприємств. Важливим є швидкість, обсяг та глибина інноваційного процесу. Інноваційність визначається масштабом та якістю інновацій, як результату розвитку науки та інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність має широкі перспективи в сфері бізнесу. Участь в інноваційній діяльності стає обов'язковим для прискореного розвитку, орієнтованість на інновації дає більше можливостей виходу з кризи. Структурними блоками бізнес-моделі є ключові види діяльності, ключові партнери, ключові ресурси, структура витрат, ціннісні пропозиції, взаємодії з клієнтами, канали збуту, споживчі сегменти, потоки надходження доходів. Основними напрямками елементів інноваційної бізнес-моделі підприємства визначаються нові переваги клієнтів і нові джерела прибутків в якості фундаментального подання бізнесу, нові товари та послуги спектра діяльності, нові сегменти покупців при відборі клієнтів, нові цінності як джерело

диференціації, нова система виробництва і нові методи пропозиції послуг, нова організаційна структура та нові методи розповсюдження товарів і послуг механізму виходу на ринок. Інноваційна бізнес-модель є новою для окремого підприємства, для ринку в цілому.

Ступінь інноваційної активності підприємств визначається інноваційним потенціалом, можливостями його використання, потребою в результатах інноваційної діяльності. Найважливішими факторами інноваційного процесу є організація інноваційного процесу, сприйняття нового, рівень своєчасності випуску інноваційної продукції, забезпеченість ресурсами. Оцінка інноваційної активності складається з визначення інноваційного сприйняття підприємства та ресурсного забезпечення, інноваційної активності розвитку підприємств, інноваційної компетентності. Інноваційно-активне промислове підприємство характеризують показники генерації знань та ідей, ресурсного забезпечення інноваційної діяльності, управління інноваційною діяльністю, результативності інноваційної діяльності. Важливим показником інноваційної активності є готовність підприємств до використання інноваційних рішень в діяльності. Ілюстрацією інноваційної активності є правова захищеність вітчизняних винаходів та відкриттів. Намагання володіти конкурентними перевагами у виробництві товарів вимагає промислові підприємства використовувати різні способи інноваційного розвитку і підвищувати інноваційне сприйняття.

Оцінка інноваційної активності не зводиться до оцінки масштабів розробки, впровадження і дифузії інновацій, вона також враховує спосіб здійснення відбору напрямків інноваційного розвитку, формування інноваційної політики. Потреба в інноваціях пов'язана з необхідністю модернізації, технічного переозброєння, реконструкції діючого підприємства.

УДК: 658.8.

КРАВЦОВА Ю., студент, НТУ «ХП», м. Харків

СТОЛЯРОВА К., студент, НТУ «ХП», м. Харків

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У ХХІ столітті інноваційний розвиток стає найбільш ефективним способом конкурентної боротьби підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках, невід'ємною, або навіть визначальною, складовою економічного зростання будь-якої країни.

Україна, маючи неабиякий природний, промисловий, технологічний та науковий потенціал, ще недостатньо розвинута в інноваційному плані, що спричинило низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Сьогодні Україна стоїть перед необхідністю вибору і реалізації стратегії інноваційного прориву, концентрації зусиль суспільства, держави та бізнесу на освоєнні принципово нових, конкурентоспроможних технологій та продуктів, інноваційного оновлення застарілого виробничого потенціалу та переходу до інноваційного типу розвитку країни, що обумовлює актуальність дослідження проблем інноваційного розвитку вітчизняних підприємств.

Проблемам інноваційної діяльності в Україні приділяли увагу широке коло вітчизняних вчених. Зокрема, О.І. Амошею опрацьовано методологічні підходи до інноваційного оновлення техніко-технологічної бази промислового комплексу України [1, 2]. Питанням теоретико-методологічних основ обліку і аналізу в управлінні інноваціями присвячені праці О. О. Ільченко [4] та О.В. Мінакова [6]. Формування обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності підприємств у своїх роботах вивчала О.В. Кантаєва [5].

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим вектором економічної стратегії.

Дослідження щодо інноваційного шляху розвитку України показують, що за останні роки рівень інноваційної активності промислових підприємств суттєво знижується. Про низьку інноваційну активність підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні. У загальному обсязі промислової продукції лише 3,8 % мають ознаки інновацій (в Євросоюзі – 75 %). Крім цього, спостерігається безупинне зниження рівня наукомісткості вітчизняної продукції.

Серед основних проблем, які стримують інноваційну діяльність в Україні, можна виділити декілька. По-перше – недосконала система нормативно-методологічного забезпечення та державної підтримки. Тривалий період інноваційному законодавству України була властива певна фрагментарність та непослідовність. Більшість механізмів державної фінансової підтримки та податкового стимулювання не можуть бути застосовані в повному обсязі. Відсутність системного підходу та єдиної науково-технологічної та інноваційної політики не компенсується збільшенням кількості і законодавчих і нормативно-правових актів, численними змінами та доповненнями до них. Адже, як свідчить досвід, чим частіше змінюються правові норми, тим гірше вони виконуються. Наступним кроком має бути забезпечення державної підтримки інноваційного підприємництва. У рамках цього напряму необхідно:

- створити привабливий інвестиційний клімат та механізми і стимули для підвищення зацікавленості у впровадженні нововведень, а саме: забезпечити стабільне правове регулювання і стимулювання інноваційного розвитку всіх сфер економіки, а також захисту інтересів учасників інноваційної діяльності;

- відновити кредитування основних галузей економіки України;

- стимулювати створення ефективних форм кооперації і формування організаційно-економічних структур, які б забезпечили інтеграцію освіти, науки і виробництва при здійсненні інноваційної діяльності (технопарків);

- розробити систему мотивацій для національного та іноземного інвестора, в тому числі за рахунок податкових пільг. Проблема конкурентоспроможності підприємств повинна вирішуватися на всіх рівнях управління економікою, тому передумовою вирішення проблем інноваційного розвитку є формування інвестиційної привабливості самого підприємства.

Для здійснення ефективної інноваційної діяльності підприємства необхідно визначити резерви збільшення інноваційної активності і забезпечити їх використання. Реалізація резервів потребує поступової заміни застарілого обладнання, введення нових технологій, підготовки кадрів. Реалізація проектів з модернізації і реконструкції виробництва потребує чіткого уявлення про стан підприємства та ринку в цілому, фінансової та маркетингової організації інноваційної діяльності. Разом з тим, правильні управлінські рішення та відповідні висновки можна зробити лише на основі обстежень за принципом суцільного безперервного обліку. Тому при розробці інформаційного забезпечення, потрібно враховувати систему показників для визначення економічної ефективності інновацій, показники бізнес-планів та внутрішні інформаційні потреби.

Висновки та перспективи подальших наукових розвідок. Підсумовуючи усе вищесказане, необхідно зазначити, що інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види роботи, як пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність.

Отже, забезпечення рівня конкурентоспроможності вітчизняних наукових досліджень на внутрішньому і міжнародному ринках повинно стати основним напрямком сучасної політики держави у сфері активізації інноваційної діяльності, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва. Саме від цього нині найбільшою мірою залежать можливості реалізації інноваційних процесів і забезпечення високої ефективності національної економіки.

Список літератури: 1. *Амоша О.І.* Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / *О.І. Амоша* // Економіст. – 2005. – №6. – С. 28–34. 2. *Амоша О.І.* Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні / *О.І. Амоша* // Економіка пром-сті. – 2006. – № 5. – С. 15–21. 3. *Гаман М. В.* Державне регулювання інноваційного розвитку України / *М.В. Гаман*. – К. :Видавництво НАДУ, 2008. – 386 с. 4. *Ільченко О.О.* Управління інноваційними витратами на основі системи обліку: таргет-костінг / *О.О. Ільченко* // Наук. вісн. ДАСОА. – 2009. – № 1(22) – С. 43–46. 5. *Кантаєва О.В.* Формування обліково-аналітичного забезпечення інноваційної діяльності / *О.В. Кантаєва* // Вісн. Житомир. держ. технол. ун-ту. – 2009. – №1 (47) – С. 281–300. 6. *Мінаков О.* Особливості бухгалтерського обліку інноваційної діяльності учасників технопарку / *О. Мінаков* // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2004. – №4. – С.68–74. 7. *Микитюк П.П.* Інноваційна діяльність : навч. посіб. / *П.П. Микитюк, Б. Г. Сенів*. – К. : Центр навч. літ., 2009. – 320 с. 8. *Писарева М.* Інноваційний потенціал України: оцінка стану і реалізації // Підприємництво, господарство і право. – 2006. - №10. 9. *Федулова Л.І.* Інноваційний розвиток промисловості України: тенденції та закономірності // Економіка та управління національним господарством. – 2007. - № 3(69). 10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

УДК: 316.334

ДЕМЕНКО Є.О., магістрант, НТУ «ХП», м. Харків

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРИСТУВАЧІВ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ: ПРИНЦИПИ СИСТЕМАТИЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

Створення необхідних умов для здійснення сукупності різноманітних видів інтелектуальної діяльності відбувається у сфері інтелектуальної власності (далі – ІВ), яка являє собою середовище з внутрішньою єдністю, утворене державою, що охоплює різні галузі народного господарства і в якому досягаються нові, оригінальні та невідомі раніше результати різноманітної інтелектуальної діяльності людини у вигляді об'єктів права ІВ, які охороняються чинним законодавством і за своєю природою є нематеріальними.

Реалізація та функціонування відповідної інформаційної інфраструктури є одним з основних компонентів успішного виконання зазначеного вище процесу, що, насамперед, вимагає належного інформаційного забезпечення діяльності у сфері ІВ. Сутність інформаційного забезпечення полягає у здійсненні сукупності заходів, кінцевим результатом яких є створення сприятливих умов для надійного і швидкого отримання споживачами (фізичними та юридичними особами) відомостей стосовно ОПІВ, їх охорони, характеру та обсягу прав заявників і власників охоронних документів, а також про способи комерціалізації, реалізації їх у господарстві та отримання відповідного доходу.

Невизначеність принципів систематизації таких ресурсів у сфері ІВ в Україні є однією з основних проблем, що обмежує поінформованість суспільства, особливо серед винахідників і раціоналізаторів, і вимагає від юридичних і фізичних осіб пошуку або формування нових підходів до визначення інформаційних ресурсів в електронному та/або друкованому вигляді. Це, відповідно, збільшує витрати часу, зусиль і коштів, і не завжди гарантує повноту визначення необхідних інформаційних джерел.

Наразі, існуючі підходи зводяться до визначення принципів інформаційного забезпечення за видами ОПІВ. Однак, при цьому залишається невизначеною власне сукупність принципів систематизації інформаційних ресурсів у сфері ІВ.

Метою даної статті є спроба обґрунтувати принципи систематизації інформаційних ресурсів у межах інформаційного забезпечення діяльності фізичних та юридичних осіб у сфері ІВ в Україні.

Обґрунтування принципів систематизації інформаційного ресурсів для забезпечення діяльності фізичних та юридичних осіб у сфері ІВ в Україні є новим предметом дослідження унаслідок, перш за все, специфіки функціонування цієї сфери, незважаючи на досить тривалий термін її існування.

У даній статті, інформаційне забезпечення розглядається з точки зору наявних інформаційних ресурсів, що використовуються особами, залученими до інтелектуальної діяльності, з метою створення ОПІВ і набуття майнових прав на них. Інформаційне забезпечення не обмежується діяльністю лише зазначених осіб. Інформаційні ресурси сфери ІВ використовуються для вирішення різноманітних завдань і розв'язання проблемних питань вченими, фахівцями, представниками інших творчих прошарків нашого суспільства, а також іноземними фахівцями.

За результатами проведених досліджень авторами визначено такі принципи систематизації інформаційних ресурсів як принцип єдності частин у цілому, принцип системного представлення життєвого циклу ОПІВ, принцип інформаційного супроводження життєвого циклу ОПІВ, принцип всебічності інформаційних ресурсів, принцип доступності інформаційних ресурсів, принцип постійного розвитку інформаційних ресурсів, принцип зовнішнього доповнення інформаційних ресурсів і принцип прогнозування потреби в інформаційних ресурсах.

Важливе значення для належного інформаційного забезпечення діяльності у сфері ІВ в Україні має принцип єдності частин у цілому, розглянутий ще Н. Вінером у своїх працях [2, 3]. Потреба у цьому принципі обумовлена, насамперед, створенням з окремих інформаційних ресурсів якісного продукту – системи інформаційного забезпечення. Цікавими є дослідження, проведені у свій час Г. Зоммергофом у біології та механіці, які довели, що ідея кращої організації у всіх випадках є по суті ідеєю про взаємодію складових системи для досягнення

встановленої (чи обраної) «фокальної умови» цілого. З цього випливає, по-перше, що взаємодія саме частин призводить до виникнення нової за якістю організації, і, по-друге, що позитивна (ефективна) організація цих частин призводить до досягнення мети системою як цілим.

Таким чином, у системі інформаційного забезпечення інтелектуальної власності (далі – СІЗІВ) має існувати обов'язковий взаємозв'язок цільового призначення окремих інформаційних ресурсів з основною метою інформаційного забезпечення діяльності у сфері ІВ. Це дозволить визначати ступінь впливу кожної складової на ціле та обмежувати, у свою чергу, неефективне використання різноманітних ресурсів для досягнення неперіоритетних локальних цілей.

Разом з тим, для забезпечення ефективного функціонування СІЗІВ мають існувати негативні інформаційні зворотні зв'язки, мають які повинні своєчасно забезпечувати інформацією процеси координації, інтеграції та гармонізації складових СІЗІВ у цілому.

Список літератури: 1. <http://moodle.ipk.kpi.ua/moodle/mod/resource/view.php?id=30261>. 2. *Винер Н.* Кибернетика или управление и связь в живом и машине / *Н. Винер*; пер. с англ. – М.: Наука, 1983. – 343 с. 3. *Винер Н.* Мое отношение к кибернетике: ее прошлое и будущее / *Н. Винер*; пер. с англ. – М.: Сов. радио, 1969. – 24 с.

УДК: 338.24

ЛУЦЕНКО К.О., студент, НТУ «ХП», м. Харків

СЕВАСТЬЯНОВА Н.Д., студент, НТУ «ХП», м. Харків

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Інноваційний розвиток в Україні в наш час досить не значний, багато експертів вважають, що гальмуванням цього розвитку є дефіцит фінансових ресурсів. Також немало важливими причинами є спад попиту на науково-технічну продукцію з боку держави та підприємницького сектору, та погіршення якісних характеристик наукових кадрів та матеріально-технічної бази досліджень.

Проблеми державного управління інноваційної діяльності були висвітлені у роботах багатьох відомих вчених, зокрема таких як Нежиборець В.І, Андрійчук В., Скрипко Т.О., Завлін П.Н., Ілляшенко С.М., Покропивний С.Ф. та ін.

Перехід до інноваційної моделі економічного розвитку потребує реалізації трьох основних завдань:

- розвитку конкурентоспроможного підприємницького сектора та його ядра –

великих корпорацій, його здатності до концентрації і перерозподілу коштів у пріоритетні напрями;

- дотримання державних пріоритетів розвитку освіти, науки і технологій;
- повноцінної інтеграції у глобальну інноваційну сферу, світову;
- торгівлю наукоємними товарами та інтелектуальною власністю.

В умовах сучасного стану розвитку світової економіки та необхідності її поступового відновлення після світової фінансово-економічної кризи, все більшої актуальності набуває формування та активізація інноваційної діяльності в Україні підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності на внутрішньому та світовому ринках.

Водночас головною перешкодою до активізації даного процесу є брак фінансових ресурсів. У зв'язку з цим важливо дослідити, в якому обсязі та за рахунок яких джерел відбувається фінансування інноваційної діяльності.

Якщо проаналізувати статистичні дані за певний період, то можемо спостерігати негативні тенденції протягом останніх років (див. табл. 1).

Табл. 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні
у 2004 - 2013 рр., млн. грн.*

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3

Починаючи з 2012 р. загальна сума витрат почала зменшуватись і у 2013 р. склала 9562,6 млн. грн., або 66,7% від рівня 2011 р., коли цей показник досяг максимального значення. Особливо різким було скорочення витрат за рахунок зменшення видатків державного бюджету у понад 9 разів у 2013 р. порівняно з рівнем 2012 р. І лише за рахунок інвестицій іноземних інвесторів, чиї вкладення збільшувались у 2012-2013 рр. падіння головного показника вдалось дещо уповільнити.

Структура джерел фінансування інноваційної діяльності також є невтішною.

Так, у 2013 р. 72,9% витрат на інновації здійснювались за рахунок власних коштів компаній, що свідчить про те, що основний тягар з фінансування інноваційного процесу на підприємствах лягає на них самих. Таким чином, вітчизняним компаніям не доводиться розраховувати на державну підтримку.

Важливим показником, що характеризує ступінь фінансового забезпечення реалізації інвестиційного процесу, ми вважаємо відношення загальних витрат на інноваційну діяльність до ВВП країни. За підрахунками, у 2013 р. цей показник склав 0,66%, причому окремо для державних витрат він становив 0,002%, а для власних коштів підприємств – 0,42%. Складно оцінити, чи прийнятними є такі дані. Для порівняння наведемо значення аналогічних показників для Білорусі.

Так, у 2013 р. частка державних витрат на науково-дослідні роботи та конструкторські розробки у ВВП склала 0,24%, а частка приватних – 0,45% . І якщо рівень участі підприємств у фінансуванні інноваційної діяльності для України та Білорусі майже однаковий, то за першим з показників Білорусь значно випереджає Україну і засвідчує вищий рівень державної підтримки реалізації інновацій.

Вирішення проблеми фінансування має здійснюватися за рахунок власних і залучених коштів інноваційних та інвестиційних проектів, спрямованих на впровадження у виробництво прогресивних науково-технологічних розробок, освоєння випуску нових видів продукції шляхом надання підприємствам кредитів для їх інвестування, а також проведення з ними спільної діяльності. Інноваційна компанія може проводити фінансування інноваційних та інвестиційних проектів за рахунок коштів державного бюджету відповідно до пріоритетів інноваційного та інвестиційного розвитку національної економіки.

Ряд українських економістів вважають, що головним чинником фінансового забезпечення інноваційного процесу найближчими роками має стати банківське кредитування, так як довгострокові позики та кредити у світовій практиці є основними серед позичкових джерел фінансування. В світлі Європейської інтеграції з'являються нові можливості щодо залучення кредитних коштів в інноваційну сферу.

З урахуванням досвіду розвинутих країн щодо ефективності фінансування інноваційних проектів є доцільною переорієнтація банківського менеджменту з короткотермінових операцій на, можливо, менш дохідні щодо терміну повернення ресурсів, але більш перспективні та ефективні на тривалому часовому інтервалі послуги з довгострокового кредитування наукових досліджень, конструкторських розробок, освоєння і впровадження нової техніки та прогресивної технології.

Тривалий час іде полеміка щодо необхідності залучення іноземних інвестицій. Висока активність іноземних заявників у поданні заявок на виробництво товарів та послуг свідчить про зацікавленість іноземного інвестора в оволодінні ринком

України. Проте частка іноземних інвестицій у вигляді нових технологій є низькою, адже іноземні інвестори намагаються вкладати свої кошти в ті сфери економіки, де потрібні мінімальні вкладення, відбувається швидка їх окупність, очікується висока норма прибутку, а ризик є невисоким.

Потенційне джерело отримання коштів на проведення інноваційної діяльності є механізм інвестування інноваційних проектів за рахунок випуску та реалізації цінних паперів, зокрема, акцій і облігацій. Воно дозволяє накопичувати акціонерний капітал за рахунок розміщення цінних паперів на фондовому ринку. Проте цей процес в Україні знаходиться ще на стадії становлення, так як його використання стримується нерозвиненістю фондового ринку, відсутністю механізму участі іноземних інвесторів на ринку цінних паперів. Разом з тим, це джерело мобілізації інвестиційних ресурсів є доступним лише для підприємств, які мають значний статутний фонд та високий рейтинг емітованих цінних паперів.

Отже, враховуючи вищесказане, можна зазначити, що вирішення комплексу проблем фінансового забезпечення інноваційних процесів є однією з головних умов приведення в рух всього цілісного інноваційного механізму держави. На сьогоднішній день в Україні стан фінансування інноваційної діяльності слід вважати незадовільним, що пов'язано, насамперед, із орієнтацією держави та підприємств не на стратегію розвитку, а, радше, на стратегію виживання вітчизняної системи господарювання в умовах соціальної, економічної та політичної нестабільності. Реалізація вищевикладених пропозицій можлива за умов формування принципово нових засад державної інноваційної політики, які створюватимуть сприятливі передумови для підвищення результативності залучення фінансових ресурсів в інноваційну сферу та зростання інноваційної спрямованості вітчизняного виробництва.

Список літератури: 1. *Амоша О.І.* Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / *О.І. Амоша* // Економіст. – 2008. 2. *Вівчар О.Й., Паранька Н.М.* Інноваційна діяльність в Україні та напрямки її розвитку. 3. *Панн Н.В.* Проблеми активізації інноваційної діяльності в Україні. // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – Серія Економіка. 4. *Федулова Л.* Технологічний розвиток економіки / *Л. Федулова* // Економіка України. – 2006. 5. *Скрипник А.В.* Інноваційні перспективи України / *А.В. Скрипник* // Фінанси України. – 2008. 6. *Чернобай Л., Стоцько С.* Інноваційна діяльність підприємств: сутнісна характеристика та проблеми її активізування // Науковий вісник. – 2012.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ (МАКРО-, МЕЗО-, МІКРО- РІВНІ)

УДК 338.2:303

БАЛДЖИ М.Д., докт.екон.наук, професор, зав. каф. економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

ЗАСТОСУВАННЯ ІНДИКАТОРНОГО ПІДХОДУ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІСТА

Для досягнення цілей стратегічного розвитку міста необхідно об'єктивно оцінити ситуацію в економіці, інфраструктурі, соціальній сфері та екології. З метою оцінки соціально-економічного розвитку нами була обрана методика побудови інтегральних індикаторів стійкості розвитку міста [1, 2], і на її основі дано оцінку стійкості соціально-економічного розвитку міста Одеси з 2012 по 2014 роки. В основі методики лежить рішення задачі побудови інтегрального індикатора, що дозволяє дати оцінку стійкості розвитку міста, на основі інтегральних індикаторів більш конкретних його підсистем. В якості основних підсистем сталого розвитку міста виділяють підсистеми економічного розвитку, соціальна сфера, інфраструктура і природне середовище.

Для аналізу соціально-економічного розвитку м. Одеси за 2012-2014 роки індикаторним методом обрано індекс стійкості соціально-економічного розвитку, який включає дві підсистеми з наступними елементами:

- 1) економічний розвиток: промисловість, послуги, будівництво;
- 2) соціальна сфера: демографічна ситуація, доходи населення, соціальне забезпечення.

Узагальнюючий показник кожної підсистеми знаходимо з стандартизованих значень за формулою [1]:

$$I_i = \frac{1}{m+k} \left[\sum_{j=1}^m I_{ij}^{(\text{поз})} + \sum_{j=1}^k I_{ij}^{(\text{нег})} \right], \quad (1)$$

де I_i – інтегральний показник відповідної системи,

m – кількість позитивних показників,

k – кількість негативних показників,

$I_{ij}^{(\text{поз})}$ – стандартизоване значення j -го позитивного показника для i -тої підсистеми,

$I_{ij}^{(\text{нег})}$ – стандартизоване значення j -го негативного показника для i -тої підсистеми.

Індекс стійкого розвитку міста розраховується за формулою:

$$I_{\text{СРМ}} = \sum_{i=1}^n w_i \cdot I_i, \quad (2)$$

де $I_{\text{СРМ}}$ – індекс стійкого розвитку міста,

w_i – ваговий коефіцієнт відповідній підсистемі, задовольняючий умови:

$w_i \geq 0, \sum w_i = 1$.

Індекс стійкості соціально-економічного розвитку міста розраховуємо за наступною формулою:

$$I_{\text{сссепр}} = W_e + W_c, \quad (3)$$

де W_e – узагальнений показник елементів економічного розвитку;

W_c – узагальнений показник елементів соціальної підсистеми.

Для аналізу стійкості економічного розвитку індикаторним методом обрані елементи: промисловість, послуги та будівництво. В якості узагальнюючого показника обраний темп приросту. Аналіз стійкості соціального розвитку міста проводився за елементами: демографічна ситуація, доходи населення, соціальне забезпечення. Узагальнюючим показником елемента «демографічна ситуація» обрана чисельність наявного населення. На основі проведеного аналізу розраховано індекс стійкого соціально-економічного розвитку міста. Вихідні дані обрано за даними головного управління статистики в Одеській області [3]. Згідно з представленням значення кожної підсистеми, присвоєні наступні ваги: для економічної підсистеми – 0,6, для соціальної – 0,4.

Індекси стійкості соціально-економічного розвитку міста в період з 2012 до 2014 роки включно мають наступні значення:

$$I_{\text{сссрм}} 2012 = 0,6 \cdot 12,6\% + 0,4 \cdot (-3,2\%) = 7,56\% - 1,28\% = +6,28\%,$$

$$\text{Іссерм } 2013 = 0,6 \cdot 7,4\% + 0,4 \cdot (-1,5\%) = 4,44\% - 0,6\% = +3,84\%,$$

$$\text{Іссерм } 2014 = 0,6 \cdot (-2,8\%) + 0,4 \cdot (+15,8\%) = -1,68\% + 6,32\% = +4,64\%.$$

Розрахунок індексів стійкості соціально-економічного свідчить про позитивну динаміку розвитку. У 2013 році індекс зменшився на 2,44%, у порівнянні з 2012 роком, але у 2014 році зріс на 0,8%, порівнюючи з попереднім роком, що зумовлено ростом стійкості. Головну роль в цьому процесі зіграв соціальний блок.

Динаміка індикаторів підсистем та індексу соціально-економічного стійкого розвитку міста Одеси за 2012-2014 роки наведена в таблиці 1.

Табл. 1

Динаміка індикаторів підсистем та індексу соціально-економічного стійкого розвитку міста Одеси за 2012-2014 роки, %

Рік	Іекон.	Ісоц.	Іссерм
2012	12,4	-3,2	6,28
2013	7,4	-1,5	3,84
2014	-2,8	15,6	4,64

Для кожної з підсистем нами були позначені лінії трендів, які показують відхилення від стійкого позитивного або негативного розвитку. На рисунку 1 показана загальна динаміка індексу стійкого соціально-економічного розвитку міста. В зв'язку з тим, що в розглянутих підсистемах спостерігалось відхилення відповідних індикаторів у 2013 році, це було відображено у динаміці індексу, адже у цьому році простежено відхилення від лінії тренду. Незважаючи на зниження значення показника у 2012-2013 роках, протягом наступних років відбувається позитивна динаміка тенденція розвитку.

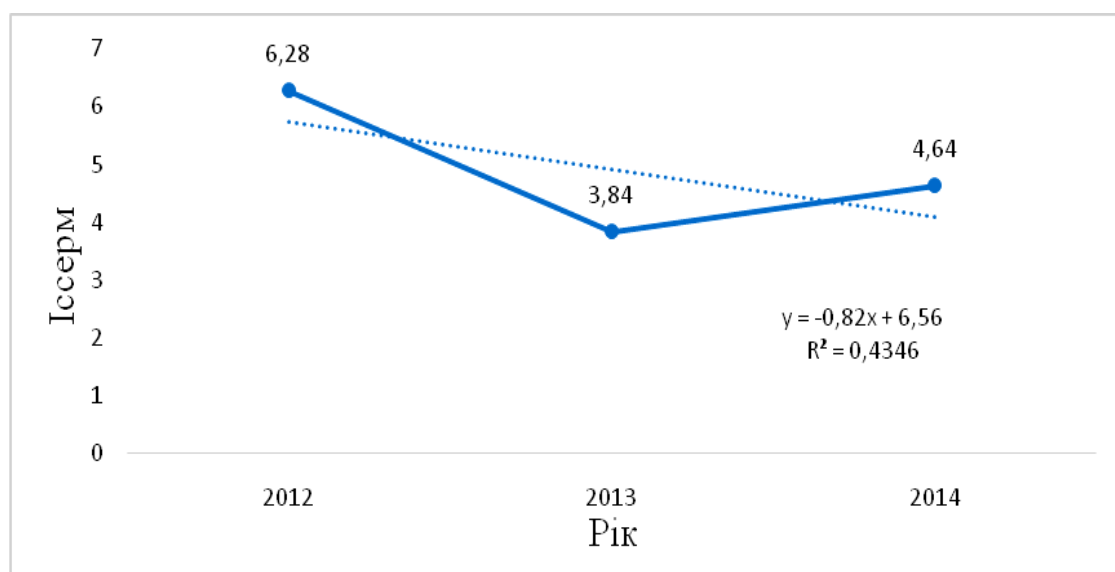


Рис. 1. Динаміка індексу стійкого соціально-економічного розвитку міста

Отже, метод побудови інтегральних індикаторів дозволяє проаналізувати становище кожної підсистеми розвитку міста та виявити проблемні підрозділи, що перешкоджають загальному стійкому розвитку міста. З огляду на вищезазначені дані та проведений аналіз соціально-економічного розвитку міста, можна зробити висновок про те, що протягом 2012-2014 років спостерігається позитивна тенденція стійкого соціально-економічного розвитку м. Одеси, незважаючи на зниження індексу стійкого соціально-економічного розвитку до 3,84% у 2013 році. Загальна тенденція зростання зумовлена лише позитивним розвитком підсистеми «соціальна сфера». На відміну від якої підсистема «економічний розвиток» має негативну тенденцію, що вказує на зниження економічного розвитку м. Одесі.

Відповідно до проведених досліджень, вважаємо доцільним органам місцевого самоврядування приділити увагу економічному розвитку міста, а для цього потрібно вдосконалити стратегію соціально-економічного розвитку міста.

Список літератури: 1. Деневизюк Д.А. Устойчивое развитие города: вопросы теории, оценка и основные приоритеты: дис... кандидата эконом. наук: 08.00.05 / Деневизюк Д.А. – Махачкала, 2006. – 164 с. 2. Деневизюк Д.А. Состояние, проблемы и направления развития социальной инфраструктуры Республики Дагестан / Д.А. Деневизюк, К.А. Омарова, Е.М. Елисеева // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2012. – № 3. – С. 216-222. 3. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>

УДК: 330.01: 339.9

ШІМПФ КАРІН, PhD, керівник навчальної частини Магдебургського університету Отто-фон-Геріке, Магдебург, Німеччина

ЧИСАРИК МІКЛОШ, викладач, Мішкольц, Угорщина

ТКАЧОВА Н.П., доцент, к.е.н, НТУ «Харківський політехнічний інститут»,

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Економічне процвітання країн створюється, а не передається у спадок. Всупереч тому, на чому наполягають економісти класичної школи, воно не виростає сама собою з природних багатств країни, її трудових ресурсів, встановлених у ній ставок банківського відсотка або цінності її валюти. Конкурентоспроможність країни залежить від того, наскільки її здатна промисловість до оновлення та модернізації. Компанії досягають переваги над найсильнішими у світі конкурентами завдяки своїй енергії і заповзятливості. Їм

вигідно мати сильних суперників на внутрішньому ринку, «агресивних» вітчизняних постачальників і вимогливих вітчизняних споживачів. У світі приймає все більш глобальний характер конкуренції роль національних держав досі ставала все більш, а не менш значною. По мірі того як основний напрямок конкуренції все більше і більше зміщувалося в сферу придбання і засвоєння знань, зростала роль національної держави. Створення і підтримання конкурентної переваги являє собою найвищою мірою локалізований процес. Відмінності в національних цінностях, культурі, економічних структурах, інститутах і історичному минулому, — всі ці фактори відіграють певну роль у досягненні успіху в конкурентній боротьбі. Існують різкі відмінності між окремими країнами в тому, що стосується характеру конкурентоспроможності; жодна країна не може бути і не буде конкурентоспроможною у всіх або хоча б більшості галузей економіки. В кінцевому рахунку країни домагаються успіху в окремих галузях економіки тому, що склалася всередині них середовище є найбільш орієнтованою на майбутнє, найбільш динамічною і стимулює ініціативу.

Основне завдання структурної перебудови економіки України — формування сучасної, ефективної, раціональної, екологічно безпечної структури економіки та створення конкурентоздатного вітчизняного виробництва на основі реалізації абсолютних та відносних переваг країни.

За останні 20 років в нашій країні не відбувалося істотної модернізації національного виробництва. Навпаки, в структурі національного продукту збільшувалася питома вага технологічних виробництв нижчого ступеня. По розрахункам провідних економістів тільки за період з 1992 по 1998 рр. частка п'ятого (найбільш прогресивного на той момент) технологічного укладу скоротилася в машинобудуванні України з 21% до 14% [2, 6, 7]. Нинішні наміри керівництва України здійснити модернізацію економіки нашої країни поки не знайшли достатнього практичного впровадження.

З точки зору дослідження конкурентних переваг української економіки на основі ІВ надзвичайно цікавим є аналіз рейтингу конкурентоспроможності України та ряду інших країн здійснено за матеріалами Звіту конкурентоспроможності, підготовленого Всесвітнім економічним форумом. Ця організація почала розраховувати глобальний рейтинг конкурентоспроможності країн у 1979 році. Україна була включена до рейтингу в 1997 році. У Звіті досліджується конкурентоспроможність країн на основі Глобального індексу конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index - GCI). Для визначення GCI використовуються загальнодоступні статистичні дані та результати опитування керівників компаній у країнах, охоплених дослідженням, за 12 групами складових показників (субіндекси), а саме:

державні та суспільні установи; інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я та початкова освіта; середня, вища та професійна освіта; ефективність товарного ринку; ефективність ринку праці; рівень розвитку фінансового ринку; технологічна готовність; розмір ринку; удосконалення бізнесу; інновації [3, 4, 10, 11].

Загальний рейтинг очолила Швейцарія та Швеція. Сполучені Штати Америки, які тривалий час залишалися лідером рейтингу, посіли четверте місце. До десятки кращих увійшли Сінгапур, Німеччина, Японія, Фінляндія, Нідерланди, Данія та Канада. За більшістю світових рейтингів Україна суттєво відстає від розвинутих країн світу. Порівняно з попереднім Звітом місце України у рейтингу погіршилося на 7 позицій – з 82 (серед 133 країн) до 89 місця (серед 139 країн). Місце нашої країни серед країн, з якими Україна має найбільш розвинуті економічні та бізнес-зв'язки, в динаміці за останні роки показано нами в табл.1 [3, 4, 10, 11].

Табл. 1

Динаміка зміни GCI для України та її бізнес-партнерів (найкраще місце - 1)

Країни	Значення GCI та його зміна						
	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2012	Зміна рейтингу 2009-2010	Зміна рейтингу 2011-2012
Кількість країн-учасниць	125	131	134	133	139		
Значення GCI по країнам					Зміна GCI (до попереднього року)		
Швейцарія	4	2	2	1	1	1	0
США	6	1	1	2	4	-1	-2
Німеччина	8	5	7	7	5	0	2
Франція	18	18	16	16	15	0	1
Китай	54	34	30	29	27	1	2
Естонія	25	27	32	35	33	-3	2
Польща	48	51	53	46	39	7	7
Латвія	36	45	54	68	70	-14	-2
Росія	62	58	51	63	63	-12	0
Румунія	68	74	68	64	67	4	-3
Казахстан	56	61	66	67	72	-1	-5
Болгарія	72	79	76	76	71	0	5
Україна	78	73	72	82	89	-10	-7
Грузія	85	90	90	90	83	0	-3
Вірменія	81	89	90	97	98	-7	-1

Умовно, серед попереднього складу країн-учасниць GCI 2009/2010 Україна

посіла 87 місце, тобто погіршила своє місце на 5 позицій. Серед країн СНГ позаду України залишились лише Грузія (93 місце) та Вірменія (98 місце) (рис.1).

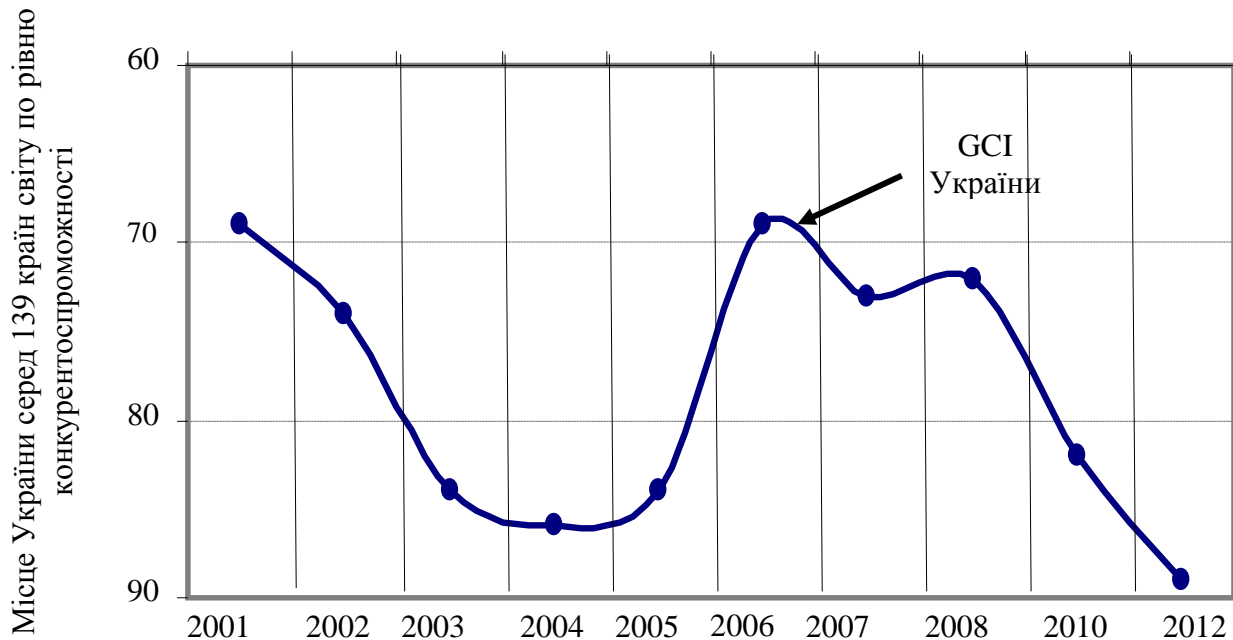


Рис. 1. Динаміка місця України у Глобального індексу конкурентоспроможності GCI за 2001-2012рр.

Найбільш проблемним питанням стабільно залишається якість інституцій в Україні (115 місце у рейтингу). До чинників, що безпосередньо впливають на покращення інституційного середовища в Україні, належать, зокрема, етична поведінка компаній, захист прав власності, прозорість ухвалення рішень урядом, незалежність судової системи, ефективність використання державного бюджету, захист прав інтелектуальної власності, довіра суспільства до політиків тощо. Неефективними та недостатньо розвиненими залишаються також ринок товарів та послуг (101 місце у рейтингу) і фінансовий ринок (85 місце), не зростає рівень технологічної готовності країни (93 місце), складною є ситуація з забезпечення макроекономічної стабільності (82 місце), що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність українських компаній у глобальному просторі (81 місце). Україна має значний інноваційний потенціал (65 місце), пристойний рівень вищої освіти та професійної підготовки (53 місце). Це стає важливою конкурентною перевагою нашої держави, оскільки наявність високопрофесійних фахівців може гарантувати успіх у сучасному світі та стати передумовою формування конкурентоспроможного ринку, сприятиме інтеграційним процесам України.

Формування і посилення конкурентних переваг на основі інновацій відіграє значну роль у структурі конкурентоспроможності України. Однак, значна зношеність основних засобів, неповне завантаження виробничих потужностей, переважання в структурі імпорту машино технічної продукції і обладнання, що було у вжитку та машино технічної продукції, яка призначена для насичення побутових потреб споживачів, низький попит на українську продукцію на зовнішньому ринку - основні чинники, що гальмують розвиток конкурентоспроможності України. Разом з тим, проведений нами аналіз показує, що економіка України має значний інноваційний потенціал, значні можливості до формування нових і посилення існуючих конкурентних переваг як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, що дає велику надію на відродження нашої країни.

Список літератури: 1. Державний комітет статистики. Доповідь «Про соціально-економічне становище України» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/mp/dopovidx/arh_dop2011.html 2. *Перерва, П. Г.* Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / *П.Г.Перерва, С. А. Мехович, М. І. Погорєлов.* - Харків: НТУ "ХПІ", 2008. – 1025 с. 3. Конкурентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах [Електронний ресурс] - Режим доступу : // http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=151372 4. Конкурентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму 2010-2011 рр. [Електронний ресурс] : Аналітична записка. - Режим доступу : <http://nbuportal.bank.gov.ua> 5. *Мартиненко В.В.* Конкурентоспроможність економіки та економічна безпека України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://intkonf.org/martinenko-vv-konkurentospromozhnist-ekonomki-ta-ekonomichna-bezpeka-ukrayini/> 6. *Pererva P.G.* Technology transfer / *P.G.Pererva, G.Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres* - Kharkiv-Miskolc : NTU "KhPI", 2012. – 668p. 7. *Перерва, П.Г.* Науково-інноваційний потенціал України та сучасні проблеми його використання / *П.Г.Перерва, О.В.Жегус.* — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Natural/vcpi/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf 8. *Перерва П. Г.* Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / *П.Г.Перерва*; за ред. *П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорєлова.* — Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с. 9. Статистична інформація за 2008-2012 рр. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державного комітету статистики України.—Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 10. The Global Competitiveness Report 2008-2009 [Electronic source] / World Economic forum: *Michael E. Porter, Klaus Schwab.* — Geneva, 2008. — Access regime: <http://www.weforum.org/pdf/GCR08/GCR08.pdf> 11. The Global Competitiveness Report 2010-2012 [Electronic source] / World Economic forum: Ed. *Klaus Schwab.* — Geneva, 2012. — Access regime: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf

УДК: 662.6/.9(477)

КАМАРАН АЛИ ХАССАН, аспирант кафедры экономики предприятия,
Одесский национальный экономический университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ

Необходимость в углубленном анализе проблем развития нефтегазовой отрасли украинской экономики обусловлена не только тем, что она представляет собой одну из наиболее важных стратегических отраслей, но и тем, что данная отрасль способна стать "локомотивом" экономического подъема страны. На наш взгляд, общенациональный экономический эффект от наращивания инвестиционной активности в нефтегазовом комплексе может оказаться более ощутимым и устойчивым, чем от аналогичных процессов в любом другом секторе экономики Украины.

Нефтегазовая отрасль является одной из важнейших составляющих топливно-энергетического комплекса Украины. Доля нефти и газа в балансе потребления первичных энергоресурсов составляет около 60%. Природный газ – приоритетный энергоресурс; его часть в энергобалансе составляет более 40%. Таким образом, нефтегазовая отрасль – это энергетическая основа надежного функционирования украинской экономики [1, с. 90].

В энергетическом балансе Украины ведущее место занимает природный газ. Его доля составляет 44%, что примерно вдвое превышает средние показатели по странам Европы (21%) и по миру в целом (23%). Крупнейшим потребителем газа является промышленность и население - 50,4% и 34,5% соответственно[2]. В среднем в Украине добывается около 21 млрд. м³ газа при ежегодной потребности 75-80 млрд. м³. Таким образом, Украина самостоятельно может себя обеспечить газом только на четверть. Похожая ситуация наблюдается и в добыче нефти. При необходимости в 30 млн. т Украина добывает лишь 2300000. Т, что составляет лишь 8%. На первый взгляд кажется, что Украина достаточно обеспечена разведанными месторождениями нефти и газа. Однако это не так. Сегодня в Украине работает 350 месторождений: нефтяных - 78; газовых - 89; газоконденсатных - 111; нафтоконденсатных - 59; газонефтяных и нефтегазовых - 13. По величине запасов: больших - 5; средних - 26; мелких - 319. То есть, несмотря на большое количество месторождений, большинство из них являются достаточно малыми и их доля в общем объеме добычи углеводородов небольшая. Расходы на обустройство и ввод в эксплуатацию мелких месторождений не сильно отличаются от стоимости ввода в

эксплуатацию крупных месторождений. Именно поэтому очень часто разведывать и обустраивать новые месторождения нефти или газа просто нецелесообразно с экономической точки зрения. Большинство месторождений находятся на завершающей стадии разработки.

Характерным признаком нефтегазового комплекса Украины является отсутствие конкуренции между предприятиями этой отрасли. Практически вся добыча нефти и газа контролируется непосредственно государством в лице НАК "Нафтогаз Украины" и именно она занимается реализацией нефтепродуктов потребителям.

Компания "Нафтогаз Украины" является вертикально интегрированной нефтегазовой компанией, которая осуществляет полный цикл операций по разведке и разработке месторождений, эксплуатационному и разведывательному бурению, транспортировке и хранению газа, снабжению природным и сжиженным газом потребителей. С одной стороны, это является положительным моментом, ведь государство заняло стратегическую отрасль экономики, что дает ему возможность в полном объеме контролировать и регулировать все отношения в этой сфере, начиная от разработки отдельных проектов новых месторождений, до консервации старых и реализации продукции населению. Однако, с другой стороны, такой контроль не всегда способствует развитию этих предприятий, ведь они ограничены в принятии решений, в том числе по модернизации, инвестированию и тому подобное [3].

Переработка нефти и производство нефтепродуктов осуществляется на нефтеперерабатывающих заводах, в Украине их шесть, но пять из них "устаревшие" и они отстают от Европы по технологическому уровню. И только один Кременчугский завод осуществляет полный цикл переработки нефти. Кроме того, сырья для всех заводов не хватает, поэтому все они зависят в значительной степени от импорта. Да еще и каждый из этих заводов полностью или частично контролируется российскими транснациональными компаниями. Частично на этих заводах проводится реконструкция, модернизация, но с частой сменой правительства в стране приходят новые владельцы, которые не очень спешат модернизировать, вкладывать деньги в коренную реконструкцию заводов, а только наносят непоправимый ущерб нефтегазовой промышленности Украины.

Ограниченность собственных энергоносителей ставит страну под угрозу зависимости от их поставки извне, что влечет за собой не только экономическую, но и политическую дестабилизацию. Учитывая состояние отраслей отечественного хозяйства и то, что Украине не хватает продуктов топливно-энергетического комплекса, проблемы и перспективы функционирования современного нефтегазового комплекса Украины являются

довольно актуальними. В контексте інноваційного розвитку мирової економіки важкими напрямленням діяльності нафтогазового комплексу України являється внедрення нових технологій і інновацій.

Список літератури: 1. Ермоленко Г.Г. Современное состояние нефтегазовой отрасли Украины и проблемы инвестирования / Г.Г. Ермоленко // Экономика Крыма. – 2011. - № 1 (34). – С. 89-92. 2. Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/> 3. Офіційний сайт НАК "Нафтогаз України". [Електронний ресурс]. – Доступен с <http://www.naftogaz.com/>

УДК: 658.5

МАХИР ХАЛИД НАИФ ХИЛЯЛ, соискатель, Ирак, Басра

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ ЛЕТАТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ

Классическая формула оценки уровня конкурентоспособности $У_k$ любого товара, в том числе и малой авиации (МА), которая с достаточной степенью успешности используется большинством изготовителей и потребителей машиностроительной продукции [2-4], имеет следующий вид:

$$У_k = \lambda J_{тп} + \beta J_{эп} + \gamma J_{рп}, \quad (1)$$

где $J_{тп}$ - индекс конкурентоспособности по техническим параметрам; $J_{эп}$ - индекс конкурентоспособности по экономическим параметрам; $J_{рп}$ - индекс конкурентоспособности по рыночным (маркетинговым) параметрам; λ, β, γ – весомость, соответственно, технических, экономических и рыночных параметров данного изделия (при этом обязательно должно соблюдаться равенство: $\lambda + \beta + \gamma = 1$).

Формула (1) по своей идеологии рассчитана, во-первых, на товар с достаточно большим уровнем спроса, который могут изготавливать с примерно одинаковыми техническими показателями достаточно большое количество предприятий, которые и есть необходимость сравнивать и ранжировать; во-вторых, формула (1) не учитывает специфические особенности товара, а обращает внимание только на самые важные технические, экономические и (1) характеристики товара не являются исчерпывающими и возникает необходимость их расширения и дополнения другими, не менее важными для

конкретного товара характеристиками; в четвертых, существенно могут различаться и методы расчета отдельных оставляющих уровня конкурентоспособности товара; в пятых, достаточно слабо представлена в данной модели интеллектуальная составляющая конкурентоспособности малых летательных аппаратов.

Как раз под такие особенности, указанные нами выше, и подпадает такой специфический товар как легкая или малая авиация. Здесь не наблюдается массовый или крупносерийный характер производства (емкость рынка по отдельным видам товара очень небольшая), количество изготовителей ограничено достаточно узким перечнем, имеется достаточно много специфических характеристик товара, на которые изготовители, продавцы, покупатели и потребители традиционных товаров практически не обращают внимание (условия взлета и посадки, факторы безопасности эксплуатации, поведения товара в форс-мажорных условиях, приспособленность техники к экологическим факторам, показатели запуска и остановки и т.п.).

Как нам представляется, в отличие от традиционного подхода к оценке уровня конкурентоспособности товара (формула 1) для средств легкой авиации более приемлемыми являются следующие предложения, которые в большей мере учитывают особенности и специфику производства, продажи и особенно эксплуатации данного вида товара:

$$У_{кма} = \lambda_k J_{тпма} + \beta_k J_{эпма} + \gamma_k J_{рпма} + \varphi_k J_{опма} + \psi_k J_{бпма}, \quad (2)$$

где $У_{кма}$ - уровень конкурентоспособности средств легкой авиации; $J_{тпма}$ - индекс конкурентоспособности МА по техническим параметрам; $J_{эпма}$ - индекс конкурентоспособности МА по экономическим параметрам; $J_{рпма}$ - индекс конкурентоспособности МА по рыночным (маркетинговым) параметрам; $J_{опма}$ - индекс конкурентоспособности МА по особым (специфическим) параметрам; $J_{бпма}$ - индекс конкурентоспособности МА по параметрам безопасности; $\lambda_k, \beta_k, \gamma_k, \varphi_k, \psi_k$ - весомость, соответственно, технических, экономических, рыночных, особых (оригинальных, специфических) параметров и параметров безопасности эксплуатации данного изделия (при этом обязательно должно соблюдаться равенство: $\lambda_k + \beta_k + \gamma_k + \varphi_k + \psi_k = 1$).

Предлагаемая модель (2) требует своей расшифровки и пояснений расчета отдельных ее составляющих применительно к особенностям и специфике средств легкой авиации. Рассмотрим эту посылку более подробно, иллюстрируя изложение аналитического материала практическими примерами.

Вначале охарактеризуем общий подход к расчетам отдельных

составляющих конкурентоспособности. На наш взгляд, широко применяемый подход к определению составляющих конкурентоспособности товара (формула 1), основанный на выявлении лучшего образца из круга рассматриваемых и по отношению к нему рассчитывать единичные и групповые показатели конкурентоспособности, в данном случае не будет в полной мере адекватным, так как практически в каждого из рассматриваемых разновидностей МА будут эксклюзивные характеристики, будут свои лучшие и худшие параметры и выделить из ряда рассматриваемых МА лучший образец технически является достаточно сложным и здесь будет присутствовать достаточно большая доля субъективизма. Как нам представляется, устранить данный недостаток можно с помощью использования характеристических показателей средневзвешенного характера, т.е. предлагается за базу сравнения брать не лучший из имеющихся образцов, а средневзвешенную характеристику данного параметра среди всех присутствующих (предлагающихся к продаже или проданных за определенный период времени) на рынке МА в данном классе изделий.

В докладе рассмотрены вопросы функционирования рынка малой авиации. Рассмотрено понятие малой авиации, а также определения деловых корпоративных и деловых коммерческих полетов в разрезе структуры гражданской авиации Украины. Определены признаки коммерческих полетов, на основании чего выявлены тенденции развития рынка малой авиации, а также основных изготовителей малых летательных аппаратов. Для прогнозирования развития рынка малой авиации использованы методы экономико-математического моделирования и корреляционного анализа. Определение концепции развития малой авиации основано на систематизации и обобщении эмпирических исследований. В ходе подготовки статьи изучены схемы взаимодействия субъектов рынка малой авиации, на основании чего предложена бизнес-модель функционирования и развития авиакомпаний Украины на рынке малой авиации, в основу которой положены показатели качества и конкурентоспособности малых летательных аппаратов. Результаты работы могут быть использованы при разработке стратегии авиакомпаний на рынке малой авиации, в т.ч. определении целевых сегментов, конкурентных преимуществ и планировании деятельности компании. Кроме того, появляется возможность управлять уровнем конкурентоспособности малых летательных аппаратов по критерию качества продукции.

Список літератури: 1. Арасланов, С. А. Перспективы рынка авиации общего назначения в Украине / С. А. Арасланов // Авиация общего назначения: научно-технический журнал. – Х., 1995. – № 1-2. – С. 5 – 9. 7. В движении к рынку: основы бизнес-планирования в легкой авиации // Авиация общего назначения. – 1997. – №2. – с. 12-17. 2. Перерва, П.Г. Науково-інноваційний потенціал України та сучасні проблеми його використання / П.Г.Перерва,

О.В.Жегус. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/porta1/Natural/vcpi/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf 3. *Перерва, П. Г.* Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / П. Г. Перерва, С. А. Мехович, М. І. Погорелов. - Харків: НТУ "ХПІ", 2008. — 1025 с. 4. *Перерва, П. Г.* Економіка та організація інноваційної діяльності: підруч. / П.Г.Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорелова. — Харків : НТУ «ХПІ», 2008. — 1080 с. 5. *Перерва, П.Г.* Економіка і маркетинг виробничо-підприємницької діяльності: Навч. посібник / За ред. проф. Перерви П. Г., проф. Гаврися О. М., проф. Погорелова М. І. — Харків : НТУ «ХПІ», 2004. — 640 с. 6. *Арасланов, С. А.* Прогнозирование экономических показателей программы создания самолета авиации общего назначения Украины / С. А. Арасланов // Авиация общего назначения: научно-технический журнал.— Х., 1995.— № 4.— С. 6 — 11. 7. *Pererva, P.G.* Technology transfer / P.G.Pererva, G.Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc : NTU "KhPI", 2012. — 668p.

УДК: 338.47:65.012.8

МИХАЙЛОВА Л.В., аспирант кафедры управления проектами и системного анализа, Одесская национальная академия связи им. А.С. Попова

АНАЛИЗ РЫНКА СРЕДСТВ И УСЛУГ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Рынок средств и услуг защиты информации постоянно развивается с появлением новых угроз и видов атак. По данным [1] за 2014 год нанесенный ущерб мировой экономике от киберпреступлений составил \$ 25,51 млрд. Постоянно на рынке продукции компании представляют новые решения актуальных проблем информационной безопасности. Это определяет актуальность анализа существующего состояния и перспектив развития рынка. Ранее проводились такие исследования по разным аспектам данного рынка и в фиксированном моменте времени. Но постоянное его развитие требует постоянного анализа и изучения динамики развития рынка средств и услуг информационной безопасности для определения тенденций его развития.

Целью исследования является анализ состояния рынка средств и услуг защиты информации на Украине, а также перспективы его дальнейшего развития.

Анализ показывает, что рынок средств и услуг информационной безопасности характеризуется положительной динамикой и наличием достаточного количества игроков. Однако некоторые сектора не полностью обеспечивают реализацию своих функций, в частности производители и страховые компании. В результате анализа видно, что отечественные страховые компании практически не участвуют на рынке средств и услуг

информационной безопасности. Для анализа тенденций изменения объема и структуры продуктов информационной безопасности воспользуемся данными, представленными аналитическим агентством IDC. Эти данные о динамике развития представлены на рис. 1.

Как следует из представленных данных пиковый объем продаж за анализируемый период был достигнут в 2012 году. После чего последовало некоторое снижение. Это может быть связано с несколькими причинами, такими как: кризис в стране, насыщение рынка средствами защиты. Также это может быть связано с развитием облачных услуг (SaaS), что приводит к сокращению используемого оборудования на предприятии в связи с переносом его функций в облако. Дальнейшее развитие связано с выбытием части оборудования и необходимости защиты от новых угроз. Тем не менее, специалисты компании IDC прогнозируют развитие данного рынка в ближайшем будущем. Это обусловлено тем, что развитие информационных технологий неизбежно будет приводить к усложнению защиты, что будет приводить к росту рынка.

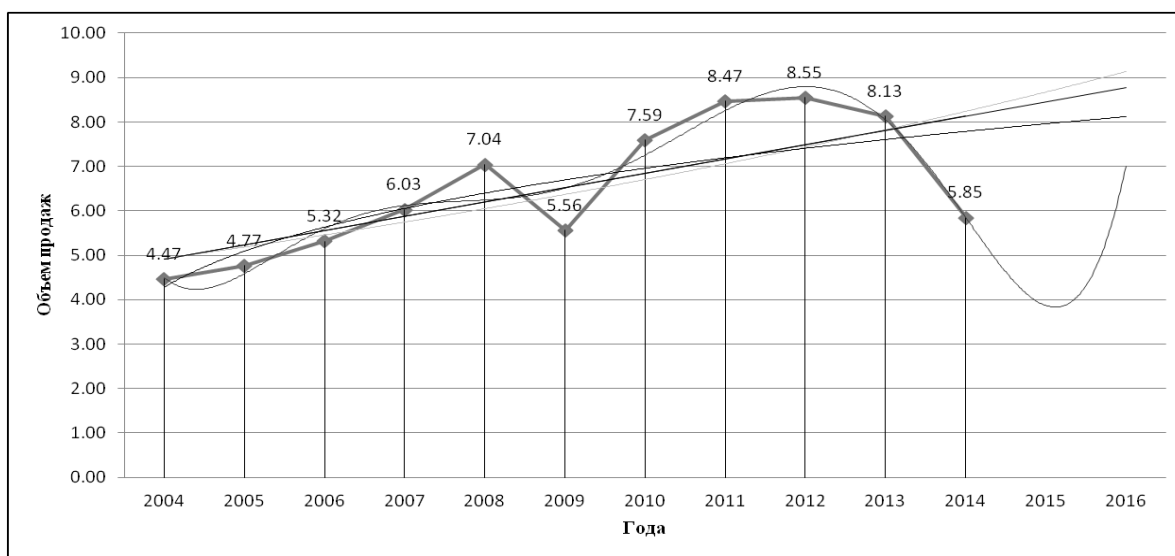


Рис. 2 - Объем украинского рынка средств и услуг информационной безопасности в 2004-2014 гг. и его прогноз (млрд. долл)

Как отмечалось, снижение продаж средств и услуг защиты информации обусловлено также общеэкономическим состоянием в стране. С 2015 года ожидается рост подъема продаж, обусловленный отложенным спросом в госсекторе, внедрением энергосберегающих технологий, средствами международных финансовых институтов, сближением с ЕС и внедрением современных телекоммуникационных технологий (связь 3G/4G). Свою долю в развитие внесет рост сектора облачных услуг (SaaS) и других сервисов и

технологий, направленных на сокращение/оптимизацию расходов.

Проведенный анализ по структуре рынка показывает, что в настоящее время осуществляется постепенный рост. Однако, этот рост недостаточный по сравнению с другими странами. По отдельным направлениям наблюдается положительная тенденция. Происходит постоянное совершенствование оборудования, предназначенного для обеспечения защиты информации, но с совершенствованием оборудования увеличивается цена на него. Поскольку на территории Украины в основном используется зарубежное производство и на украинском рынке компании производители непосредственно не работают, а используют дистрибьюторов, что в свою очередь увеличивает стоимость оборудования. Поэтому следует рассмотреть целесообразность увеличения доли отечественного оборудования, поощрять конкуренцию и снижать барьеры для прямого выхода на украинский рынок иностранных компаний производителей. Можно наблюдать приоритетные пути развития рынка средств и услуг защиты информации, такие как развитие предоставляемых услуг, программного обеспечения и развитие облачных сервисов. Эти процессы должны быть постоянно в центре внимания регулирующих органов, которые должны создать нормальные условия для конкуренции и упростить вход на рынок.

Список литературы: 1. *Ференец В.* Потери мировой экономики от киберпреступлений выросли в 1,5 раза в 2013 году/ *В. Ференец*. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/new/security2014/articles/poteri_mirovoj_ekonomiki_ot_kiberprestuplenij_vyrosli_v_15/. 2. *Пилипенко О.* IDC: кризис способствует росту облачного рынка/ *О.Пилипенко* // Channel for IT. - 2014. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://channel4it.com/publications/IDC-krizis-sposobstvuet-rostu-oblalnogo-rynka-1532.html>.

УДК 330.837:330.5

ЛЯХОВЕЦЬ О.О., доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки, кандидат економічних наук, доцент, Чорноморський державний університет імені Петра Могили, м. Миколаїв

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИМІРЮВАННЯ ІНСТИТУЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІКИ

Широко визнаним є той факт, що інститути відіграють важливу роль в економічному розвитку, а також відображають стан економіки.

Сутнісний зміст інститутів проявляється через інституційний механізм, який передбачає реалізацію впливу інститутів на стан економіки через

політичні та економічні канали. Під «інституційною ефективністю» або «ефективністю інституційного механізму» загалом розуміється якість інститутів [3], одним з проявів якої є оптимальність структури правомочностей в даній конкретній ситуації, яка призводить до зниження витрат і рівня трансакційних витрат [2, с. 66].

Дослідження інституційної ефективності економіки у вітчизняних наукових колах ще не набуло значного поширення, про що свідчить невелика низка праць українських вчених. До кола вітчизняних та зарубіжних учених, які вивчали проблеми інституційної ефективності, відносяться Борнер С., Ванг М., Воробйов В.А., Вотапкова І., Данько М.С., Істомін С.В., Коллінз Б.М., Кристиневи́ч С.А., Лім І.І., Норт Д., Чан С.К., Чоуза Й.П., Ющак Ж.М. тощо.

Оцінка інституційної ефективності виступає багатоаспектною задачею дослідження рівня соціально-економічного та політичного розвитку національних економік, проте пов'язана з певними методологічними проблемами. Серед найбільш поширених підходів до вимірювання інституційної ефективності слід виділити такі: 1) за рівнем трансакційних витрат; 2) за кількістю агентів, що використовують інститут для своєї діяльності; 3) порівняльна рейтингова оцінка; 4) за рівнем тіньової економіки та бартерного обміну у вигляді операційного індикатора; 5) за динамікою індикаторів інституційних секторів економіки.

В ході аналізу даних підходів було виявлено такі особливості їх застосування. Сучасна статистична методологія, стандарти бухгалтерського обліку не дозволяють точно оцінити розмір трансакційних витрат в економіці, не кажучи про їх оцінку для окремо взятого інституту.

Досліджуючи інституційний вплив на людський капітал, Воробйов В.А. та Кристиневи́ч С.А. [1, с. 46] пропонують замість трансакційних витрат інший критерій для визначення фази розвитку інституту, яким виступає кількість економічних агентів, що використовує даний інститут на певному часовому відрізку. Такий підхід дозволяє діагностувати латентно неефективні формальні інститути на стадії їх формування – про це буде свідчити мінімально низька кількість агентів, що його використовують. У методиці важливу роль відіграє діагностування інституційного провалу, який кількісно являє собою величину недовикористання потенціалу інституційної системи для розвитку людського капіталу. Розрахунки за методикою ґрунтуються на таких індикаторах, як індекс розвитку людського потенціалу (HDI), індекс економічної свободи (IEF), індекс економіки знань (KEI), що публікуються відповідно ООН, Фондом Heritage та Світовим банком.

Індикатори, розроблені міжнародними організаціями, набули значного поширення в сучасних дослідженнях інституційної ефективності. Серед них

слід виділити: індикатори ведення бізнесу, світові показники урядування (The World Bank); індекс розвитку демократії, індекс свободи (Freedom House); індекс сприйняття корупції (Transparency International) тощо.

Як правило, вони ґрунтуються на абсолютних та відносних іменованих величинах, отриманих внаслідок статистичного спостереження (опитування, аналізу національної статистики тощо), подальше агрегування яких дає можливість визначити рейтинг країни серед країн світу або регіону. Використання методу експертних оцінок та статистичних методик зазвичай пов'язані із рядом обмежень. Зокрема, для обчислення окремих індикаторів інституційної якості використовуються суб'єктивні судження менеджерів компаній, державних діячів та науковців, і вибірка не завжди є репрезентативною. В разі створення інтегральних показників метод агрегування його складових не завжди досконалий. Не враховуються також і факти дискримінації за гендерною, расовою або територіальною ознакою у виборчому процесі, ігнорування рівня децентралізації влади. Спроби створити синтетичні індикатори якості інститутів реалізовані також в ряді окремих економічних досліджень [3].

Створення «операційного індикатора» інституційної ефективності на основі ідеї російського економіста В.Л. Тамбовцева було здійснено Чоузою Х. та ін. [4]. Він враховує частку тіньової економіки та бартерного обміну у ВВП у країні і є альтернативою індикаторів Світового банку та ЄБРР. Даний підхід до оцінювання інституційної ефективності є дещо умовним, оскільки не враховує множини інституційних аспектів, що слабо або непрямо пов'язані із тіньовою економікою та бартерним обміном, у зв'язку з чим при моделюванні автори звертаються до індикаторів демократії та верховенства права.

Теоретичною основою визначення ефективності інституційного механізму в роботі С.В. Істоміна [2] є маржиналістська теорія, відповідно до якої суб'єкти економіки максимізують рівень свого добробуту. Оцінка ефективності інститутів здійснюється ним в розрізі інституційних секторів на підставі таких кількісних показників: 1) темпи зростання сальдо первинних доходів інституційних секторів; 2) дохід від розміщення фінансових активів і нефінансових невиробничих матеріальних активів інституційними секторами; 3) частка інституційних секторів у формуванні валового національного доходу; 4) коефіцієнти демографії інституційних сегментів; 5) темпи зростання соціальних трансфертів. За даною методикою оцінюється переважно тенденція зміни інституційної ефективності за допомогою аналізу динаміки кількісних показників.

Визначення інституційної ефективності економіки за єдиною методологією ускладнюється тим, що принципово неможливо кількісно виміряти параметри

діяльності економічних та політичних інститутів, крім того вони є ендогенними. Найпоширеніший критерій ефективності, який закладений в той чи інший метод, передбачає звичайний порівняльний аналіз динаміки індикаторів та визначення деяких їх екстремальних величин на певному часовому відрізку. В цьому випадку можна говорити лише про збільшення або зменшення ефективності інституційного механізму. Тож зазначені методичні підходи до вимірювання інституційної ефективності найдоцільніше використовувати у комплексі.

Список літератури: 1. *Воробьев В.А.* Институциональная эффективность развития человеческого капитала: измерение и направление повышения/*В.А.Воробьев, С.А.Кристиневи*ч//Белорусский экономический журнал. – 2012. - №1. – С. 44-51 2. *Истомин С.В.* Анализ эффективности институционального механизма России / *С.В. Истомин* // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. - №31(246). Экономика. Вып. 33. – С. 65-70. 3. *Borner S.* Institutional Efficiency and Its Determinants. (The role of political factors in economic growth) / *S. Borner, F. Bodmer, M. Kobler.* – Paris, OECD Publications, 2004. – 100 p. 4. *Chousa J.P.* Assessing Institutional Efficiency, Growth and Integration [Електронний ресурс] / *J.P. Chousa, H.A. Khan, D. Melikyan, A. Tamazian* // CIRJE Discussion Papers. 2004. – 27 p. – Режим доступа: <http://www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/03research02dp.html>.

УДК: 005.642.5

ЯНКОВОЙ В.А., доцент кафедры экономики и управления национальным хозяйством, кандидат экономических наук, Одесский национальный экономический университет

ВЛИЯНИЕ ФОНДОВООРУЖЕННОСТИ НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В РАМКАХ ФУНКЦИИ С ПОСТОЯННОЙ ЭЛАСТИЧНОСТЬЮ ЗАМЕЩЕНИЯ РЕСУРСОВ

CES-функцию (от англ. аббревиатуры Constant Elasticity of Substitution), как правило, используют в качестве инструмента моделирования производства при отсутствии точной информации об уровне взаимозаменяемости производственных факторов. При этом есть основания полагать, что данный уровень существенно не варьирует при изменении объемов привлеченных ресурсов, т.е. когда экономическая технология имеет свойство устойчивости определенных пропорций факторов. Считается, что CES-функция может использоваться для моделирования производственных систем любого уровня [1; 2]:

$$Q = A_0 [A_1 K^{-\alpha} + (1 - A_1) L^{-\alpha}]^{-\frac{\gamma}{\alpha}}, \quad K \times L \neq 0, \quad (1)$$

где Q – выпуск продукции в денежном выражении;
 K – величина капитала, направленного в производственные фонды;
 L – величина капитала, инвестированного в затраты труда;
 A_0 – коэффициент шкалы ($0 < A_0$);
 A_1 – коэффициент веса ($0 < A_1 < 1$);
 α – неизвестный параметр производственной функции ($-1 \leq \alpha$);
 γ – показатель степени однородности производственной функции ($0 < \gamma$).

Неизвестные коэффициенты A_0 , A_1 , α , γ CES-функции подлежат итеративной оценке, например, с помощью пакета программ MATHCAD.

В работе [3] показано, что в условиях инвестирования денежного капитала $S = K + L$ в производство продукции, которое описывается производственной функцией с постоянной эластичностью замещения ресурсов, оптимальная фондовооруженность равна:

$$K / L = \left(\frac{A_1}{1 - A_1} \right)^{\frac{1}{\alpha + 1}}. \quad (2)$$

Очевидно, что величина (2) зависит от параметров α , A_1 построенной CES-функции. Она максимизирует выпуск продукции, который в этом случае составляет:

$$Q_{\max} = A_0 L^{\gamma} (1 - A_1)^{-\frac{\gamma}{\alpha}} [K / L + 1]^{-\frac{\gamma}{\alpha}}. \quad (3)$$

Данный результат позволяет сделать вывод о том, что объем производства в рамках функции (1) не может бесконечно возрастать при увеличении фондовооруженности. Возникает вопрос: а как при этом связаны между собой производительность труда и величина K/L ? Для ответа на поставленный вопрос рассмотрим показатель производительности труда Q/L в рамках CES-функции:

$$\begin{aligned} Q / L &= A_0 [A_1 K^{-\alpha} + (1 - A_1) L^{-\alpha}]^{-\frac{\gamma}{\alpha}} / L = \\ &= A_0 L^{\gamma-1} [A_1 (K / L)^{-\alpha} + (1 - A_1)]^{-\frac{\gamma}{\alpha}}, \end{aligned} \quad (4)$$

Проанализируем зависимость производительности труда $Y = Q/L$ от фондовооруженности K/L на основе выражения (4), когда показатель степени однородности CES-функции $\gamma = 1$. В этом случае формула (4) приобретает вид:

$$Y = \frac{A_0}{\left[\frac{A_1}{(K/L)^\alpha} + (1 - A_1) \right]^{\frac{1}{\alpha}}}. \quad (5)$$

Очевидно, если $\alpha > 0$, то при $K/L \rightarrow \infty$ получаем $Y \rightarrow A_0/(A_1 - 1)^{1/\alpha} = Y_0$. При $K/L \rightarrow 0$ $Y \rightarrow 0$. График исследуемой зависимости II представлен на рис.

Если $\alpha < 0$, то при $K/L \rightarrow \infty$ $Y \rightarrow \infty$, что соответствует функции Кобба-Дугласа и линейной производственной функции (см. график I на рис.1).

Считается, что ограниченность производительности труда $Y = Q/L$ в зависимости от фондовооруженности в рамках CES-функции, представленная на рис., является одним из весомых преимуществ ее применения по сравнению с другими популярными в экономико-математических исследованиях производственными функциями, в частности, линейной и функции Кобба-Дугласа.

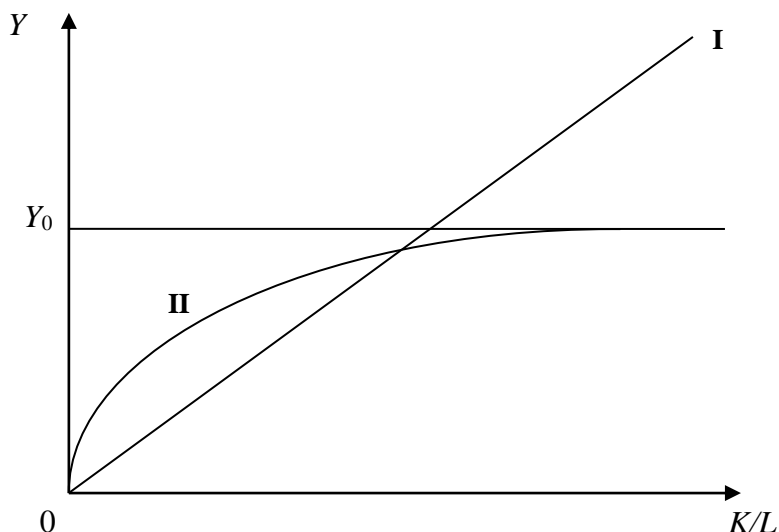


Рис. 1 Графики зависимости производительности труда от фондовооруженности в рамках производственных функций Кобба-Дугласа и линейной (I), а также CES-функции (II)

Список литературы: 1. Боровской Д.Н. Производственные функции и проблема выбора экономико-математической модели активного элемента / Д.Н. Боровской // *Радіоелектронні і комп'ютерні системи*. – 2008. – № 1(28). – С. 172-177. 2. Казакова М.В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста / М.В. Казакова. – М., 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf> 3. Янковий В.О. Оптимальна фондоозброєність у рамках CES-функції / В.О. Янковий / Матер. міжнар. конф. «Інновації в сучасній науці». – Київ, 6 липня 2015, ч. 1. – С. 68-71.

УДК: 330.3

ЙОСИПЕНКО О.А., аспірант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

КРЕДИТИ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДУ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТА РОЛЬ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Міжнародний кредит - це форма руху позичкового капіталу у сфері міжнародних економічних відносин, яка пов'язана з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості, платоспроможності та забезпеченості [1, с.115].

Розглядаючи доцільність використання кредитів МВФ в Україні аж до 2008р., можна відзначити позитивну в цілому тенденцію: використання фінансових ресурсів МВФ посприяло макроекономічній стабілізації, формуванню конкурентного ринкового середовища, зменшенню дефіциту платіжного балансу. Але потрібно враховувати той факт, що за надану фінансову допомогу МВФ висунуло дуже багато детальних умов, повне виконання яких може призвести до втрати макроекономічної індивідуальності країни. Разом з тим, ці умови часто мали політичне забарвлення і не завжди відповідали економічним інтересам нашої держави.

При цьому необхідно розуміти, що в даний момент економіка України перебуває в стані рецесії, у тому числі у зв'язку з негативною воєнною ситуацією на сході країни, і як наслідок країна витрачає колосальні кошти щодня на військові витрати. У 2014 році ВВП України за оцінками Національного банку України скоротився на 6,7%, а дефіцит зведеного бюджету країни разом з НАК «Нафтогаз України» перевищив 10% ВВП, зазначається у матеріалах НБУ для парламентських слухань на тему стабілізації фінансової системи, які є у розпорядженні УНІАН. Згідно з документом, національна валюта минулого року знецінилася майже удвічі, а інфляція зросла майже на 25%. Також повідомляється, що дефіцит зведеного платіжного балансу становив 13 млрд дол., золотовалютні резерви знизилися до критично низького рівня, а банківська система втратила третину депозитів[2].

Беручи до уваги описані тенденції в українській економіці, кредит МВФ бачиться чи не єдиним способом стабілізувати економічну ситуацію в країні в сформованій ситуації. Останній пакет фінансування, за даними МВФ, спрямований на відновлення макроекономічної стабільності, зміцнення економічного управління та прозорості, а також на відновлення і стійке

економічне зростання при одночасному захисті найбільш вразливих верств населення [3].

Якщо говорити про негативний вплив МВФ на економічний розвиток України, то, з точки зору автора, найбільшою проблемою стає цілком реальна потенційна «залежність» економіки України від фінансових ресурсів Фонду, зростання державного боргу і перетворення проблеми його обслуговування в постійну проблему запозичення.

Враховуючи надзвичайно складну економічну ситуацію України, оптимальним варіантом є використання кредитів МВФ задля реалізації планів економічного розвитку України, і в той же час ведення грамотної економічної політики з метою збереження економічного суверенітету держави на макрорівні.

Список літератури: 1. Міжнародна економіка: Посібник / В.Г.Герасимчук, С.В.Войтко. –К.: Знання, 2009. – 302 с. 2. Електронний ресурс УНІАН, «Нацбанк оцінює падіння ВВП України за минулий рік у 6,7%» , режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1045958-natsbank-otsinyue-padinnya-vvp-ukrajini-za-minuliy-rik-u-67.html>. 3. Аналітичний Веб-сайт Southeast European Times, режим доступу: <http://ukraine.setimes.com/ru/articles/uwi/features/2014/05/12/feature-01>

УДК: 336:33

КУЛІНСЬКА А.В., канд. наук з держ. управління, доцент кафедри маркетингу та менеджменту, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ ДЕРЖАВИ

В Україні бюджетна політика формується в умовах надзвичайно жорсткої економічної кризи, що не може не позначитися на характері її змін. Оскільки, з одного боку, залишається проблема мобілізації бюджетних коштів для виконання державних функцій, а з іншого – відбувається безперервний процес втрати одних фінансових джерел державного бюджету та пошук інших, які відповідали новій системі господарювання.

Роль бюджетної політики є багатоаспектною та залежить від економічних реалій або моделей розвитку національної економічної системи. Вивчаючи роль бюджетної політики як інструмента регулювання економіки господарства, слід зазначити, що бюджетне регулювання може бути, із однієї сторони, засобом

подолання «ринкових провалів», а з іншої – джерелом багатьох «державних провалів». Тому треба з'ясувати значення бюджетної політики щодо формування механізму подолання «ринкових провалів» або розглянути негативні наслідки її впливу на національну економіку, коли політика виступає джерелом «державних провалів» в економіці господарства [1, с. 109].

В процесі дослідження бюджетної політики необхідно починати з розгляду організаційного та законодавчого забезпечення. Стосовно нормативно-правових документів, які регламентують проведення бюджетної політики в Україні, то це Конституція України, Закони України «Про Державний бюджет України» і «Про державний внутрішній борг України», бюджетні резолюції Верховної Ради України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, Бюджетний кодекс України (із змінами й доповненнями) та Податковий кодекс України. Особливу увагу необхідно звернути на Бюджетний або Податковий кодекси, дослідити їх як основу для проведення бюджетного реформування в Україні. У 2001 р. Верховна Рада України прийняла перший в історії незалежної України Бюджетний кодекс, в котрому спрощено механізм формування державного та місцевих бюджетів, а також процес перерозподілу бюджетних коштів.

Документ був максимально наближений до вимог Європейського Союзу в бюджетній сфері, що не тільки позитивно позначилося на якості, але й знімав питання про необхідність уніфікації з бюджетним законодавством Європейського Союзу. Кодекс ліквідував багаточисельність у розподілі державних коштів, тобто коли центр розподіляв фінанси по областях, області – по районах, в результаті бюджетні кошти до сіл взагалі не доходили. Крім того, вперше в українському законодавстві було визначено, що таке міжбюджетні трансферти, а також яким чином вони повинні здійснюватися й контролюватися, що посилює державний контроль за використанням бюджетних ресурсів [2, с. 30].

Відтепер парламент не буде затверджувати бюджетну резолюцію, як це було раніше. Уряд держави розроблятиме сам напромі бюджетної політики на бюджетний період, однак вирішувати, приймати чи не приймати цей документ буде Верховна Рада України. Лише після її схвалення уряд повинен розробляти законопроект про державний бюджет. Отже, ініціатива щодо бюджетоутворення «була зміщена» в сторону Кабінету Міністрів України, що логічно, оскільки саме він відповідає за виконання держбюджету. Більше того, Верховна Рада України розподілила повноваження між державним і місцевими бюджетами. Центральний бюджет відповідає за фінансування державних інститутів (судоустрій, силові та контролюючі установи), а місцеві бюджети фінансують функції, наближені до споживачів (бюджетні установи) [3, с. 202].

Як свідчить проведений аналіз, Бюджетний Кодекс впровадив новий підхід до формування бюджету, використовуючи програмно-цільовий метод, що дало можливість відстежувати ефективність використання державним або місцевими бюджетами сплачених суб'єктами господарювання податків. Програмно-цільовий метод формування бюджету застосовує інший підхід стосовно його формування, особливістю якого є те, що діяльність починається із зосередження уваги на результатах, яких треба досягти в державному секторі, а вже потім ставиться питання про те, які ресурси слід використовувати для досягнення результатів.

Однак протягом десяти років, у процесі реалізації бюджетної політики під впливом різноманітних економічних ситуацій видно, що документ передбачає уточнення діючих та введення нових понять у сферу бюджетного законодавства, конкретизацію основних функцій розпорядників бюджетних коштів та положень, що стосуються операцій з державним або місцевим боргом, а також уточнення норм Бюджетного кодексу про особливості виконання державного та місцевого бюджетів у разі несвоєчасного прийняття закону про державний бюджет. Тому з 01.01.2011 р. в Україні набув чинності новий Бюджетний кодекс України, для якого характерні такі положення [4, с. 98]:

- упорядкування повноважень органів влади із питань бухгалтерського обліку. Передбачено застосування єдиних підходів до діяльності бухгалтерських служб, закріплення за Міністерством фінансів України регулювання питань методології бухгалтерського обліку або складання фінансової звітності щодо національних положень бухгалтерського обліку;
- застосування до фондів загальнообов'язкового державного соціального та пенсійного страхування єдиних вимог стосовно ведення бухгалтерського обліку й складання звітності про виконання бюджетів або кошторисів із поданням її до Міністерства фінансів та Державної казначейської служби України;
- запровадження механізму середньострокового бюджетного планування або прогнозування, що узгоджується із соціально-економічним розвитком країни, орієнтованого на визначення пріоритетних напрямків стратегічного розвитку національного господарства України;
- удосконалення програмно-цільового методу формування держбюджету. Пропонується обґрунтувати впровадження основних складників програмно-цільового методу бюджетування (програми, результативні показники й паспорта бюджетних програм) та його застосування на рівні місцевих бюджетів;
- удосконалення контролю й посилення відповідальності учасників

процесу.

Передбачено впровадження в бюджетних установах державного контролю або аудиту, конкретизовано їх завдання чи механізми виконання, визначено види бюджетних порушень, деталізовано контрольні повноваження органів державної влади, уповноважених на контроль за дотриманням бюджетного законодавства.

Список літератури: 1. *Геєць В.М.* Моделювання економічної безпеки: держава, регіон та підприємство: монографія / *В.М. Геєць, М.О. Кизим, О.І. Черняк.* – К.: Інжек, 2010. – 240 с. 2. *Єрмошенко М.М.* Визначення загрози національним інтересам у фінансово-кредитній сфері / *М.М. Єрмошенко* // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 24-32. 3. *Козаченко Г.В.* Економічна безпека підприємства: суть та механізм забезпечення: монографія / *Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко.* – К.: Лібра, 2013. – 280 с. 4. *Мунтіян В.І.* Економічна безпека країни: монографія / *В.І. Мунтіян.* – К.: Кондор, 2012. – 302 с.

УДК: 330.837

КВАСНИЦЬКА Р.С., професор кафедри фінансів та банківської справи,
канд. екон. наук, доцент, Хмельницький національний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Оцінювання ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу можна характеризувати як живий динамічний процес, що змінюється, уточнюється, модернізується та вдосконалюється, але, при цьому, його роль в якості важеля підвищення ефективності здійснення інвестиційної діяльності окремими інститутами як фінансового ринку, так і економіки загалом, не тільки зберігається, а й постійно зростає.

Формування та використання інвестиційного потенціалу характеризується сукупністю наявних фінансових ресурсів та можливостей, які вже використовуються або можуть бути використані для досягнення бажаного результату, тобто трансформації фінансових ресурсів у інвестиційні ресурси та подальшого їх інвестування. За цих умов, необхідним є оцінювання інвестиційного потенціалу інститутів фінансового ринку, яке базується на системі обґрунтованих показників, критеріїв та індикаторів, параметрів розвитку потенціалу, а також враховуватиме оцінку ефективності процесів його формування та використання.

За структурою змістовоформуючих елементів інвестиційний потенціал включає інвестиційні ресурси, засоби та здатності. Тому оцінка інвестиційного потенціалу визначає можливості різних за своїм функціональним статусом на фінансовому ринку інститутів-інвесторів щодо мобілізації засобів формування та використання інвестиційних ресурсів, здатностей та засобів їх інвестування для власного перспективного розвитку, а також створення додаткових умов для здійснення зовнішніх вкладень. Комплексний підхід до оцінки ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу різних інститутів-інвесторів на фінансовому ринку має відповідати таким основним вимогам, як:

- оцінювати можливості інституту, як щодо мобілізації засобів формування інвестиційних ресурсів, так і щодо використання інвестиційних ресурсів, а також здатностей та засобів їх ефективного інвестування;
- оцінювати існуючий та прогностичний інвестиційний потенціал інститутів-інвесторів на фінансовому ринку;
- уможлиблювати здійснення регулярного аналізу інвестиційних можливостей різних інститутів фінансового ринку за допомогою системи показників оцінки ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу.

Виходячи із вище викладеного, відмутимо, що критерієм якості засобів формування інвестиційного потенціалу та якості формування інвестиційних ресурсів нефінансових корпорацій (підприємств) – корпоративних інвесторів на фінансовому ринку – виступає рівень:

- забезпечення формування фінансових ресурсів нефінансових корпорацій (засобів формування інвестиційного потенціалу) їх власними коштами;
- мобільності та іммобільності інвестиційних ресурсів нефінансових корпорацій, тобто рівень швидкої можливості інвестиційних ресурсів бути інвестованими у грошовій формі (ступінь ліквідності);
- інвестиційної активності нефінансових корпорацій.

На оцінку рівня забезпечення формування фінансових ресурсів нефінансових корпорацій (засобів формування інвестиційного потенціалу) їх власними коштами впливають такі показники:

- коефіцієнт автономії фінансових ресурсів;
- коефіцієнт концентрації позикових коштів;
- коефіцієнт фінансової стабільності;
- коефіцієнт фінансового ризику за загальними запозиченнями;
- коефіцієнт фінансового ризику за кредитами.

Рівень мобільності та іммобільності інвестиційних ресурсів (активів) нефінансових корпорацій оцінюється на основі їх групування за ступенем ліквідності. Відмітимо, що інвестиційні ресурси (активи), на наше переконання,

можуть бути найшвидше інвестовані саме у грошовій формі. Тому, вважаємо правомірним розглядати мобільність інвестиційних ресурсів саме як швидкість їх перетворення у грошові кошти, іншими словами, як ліквідність. Однак, на відміну від загально прийнятого поділу активів за ступенем ліквідності (миттєволіквідні (високоліквідні); швидколіквідні (ліквідні); повільноліквідні (низьколіквідні) та важколіквідні (неліквідні)), з метою поділу інвестиційних ресурсів (активів) за ступенем мобільності, пропонуємо віднести до мобільних інвестиційних ресурсів (активів) саме активи, що є миттєволіквідними (високоліквідними), тобто грошові кошти та їх еквіваленти. Грошові кошти складаються з готівки в касі і депозитів до запитання, а еквівалентами грошових коштів є короткострокові, високоліквідні інвестиції, які вільно конвертуються у відомі суми грошових коштів і яким притаманний незначний ризик зміни вартості [1]. Таким чином, інвестиція визначається, як еквівалент грошових коштів тільки в разі короткого строку погашення, наприклад, протягом не більше трьох місяців з дати придбання. Що ж стосується іммобільних інвестиційних ресурсів (активів), то до них, на нашу думку, варто відносити активи, що є нижчими від миттєволіквідних (високоліквідних) за рівнем ліквідності, тобто всі інші інвестиційні ресурси (активи). Отже, оцінка рівня мобільності та іммобільності інвестиційних ресурсів нефінансових корпорацій може здійснюватись за такими показниками:

- коефіцієнти мобільності (іммобільності) інвестиційних ресурсів нефінансових корпорацій;
- коефіцієнти мобільності (іммобільності) інвестиційних активів нефінансових корпорацій;
- коефіцієнти мобільності (іммобільності) операційних активів, що безпосередньо не забезпечують операційну діяльність нефінансових корпорацій.

Оцінка рівня інвестиційної активності нефінансових корпорацій, тобто рівня вже здійснених нефінансовими корпораціями інвестицій, проводиться на основі використання таких показників, як:

- коефіцієнт питомої ваги вкладених інвестиційних ресурсів нефінансових корпорацій у їх загальній величині;
- коефіцієнт потенціалу інвестування інвестиційних ресурсів нефінансовими корпораціями.

Таким чином, загалом розглядаючи ефективність, відзначимо, що вона є багаторівневою та комплексною категорією, а її оцінювання може бути здійснене лише за допомогою конкретизації певних показників, що, в свою чергу, представляють собою систему показників оцінки ефективності формування та використання інвестиційного потенціалу різних інститутів-

інвесторів на фінансовому ринку, який виступає одним із елементів системи забезпечення конкурентоспроможного розвитку вітчизняної економіки .

Список літератури: 1. Звіт про рух грошових коштів : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 : станов на 01.01.2012 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/929_019

УДК: 330.46

ДАЛАЙІН БАДЕР ОМАР АХМАД, аспірант кафедри інформаційних систем в економіці, ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”

ІВАНЧЕНКО Г.Ф., професор кафедри інформаційних систем в економіці, кандидат технічних наук, доцент, ДВНЗ “Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана”

ЕВОЛЮЦІЙНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Еволюційний підхід в економічній науці сформувався на стику різних наукових напрямів. Основні принципи еволюційного підходу в економіці були запозичені з еволюційної біології. Передбачається, що в економічній системі існують аналоги механізмів спадковості, мінливості, природного відбору і різноманітності, а економічні агенти – підприємства конкурують один з одним за загальні ресурси.

Економічні явища володіють деякими властивостями, характерними для фізичних процесів: нерівноважністю, стохастичністю, наявністю процесів, що самопідтримуються.

Кожна економічна система здійснює перетворення деякого набору ресурсів в продукцію. Незалежно від спеціалізації системи і специфіки її функціонування, по суті, типи використовуваних нею ресурсів однакові - основні засоби, оборотні кошти і праця.

Стратегічним фактором успіху компанії на внутрішньому і зовнішньому ринках є збільшення її ринкової вартості, що здійснюється через фінансування, як за рахунок власних, запозичених засобів так і за допомогою складного механізму злиття та поглинання М&А (англ. Mergers&Acquisitions) з іншою компанією.

Лише за 2014 р, за даними аналітичної компанії "М&А в Україні" 33 українські компанії змінили власника, тоді як у 2011р. даний показник був на рівні 38 компаній (Рис.1).



Рис.1. Данні компанії "М&А в Україні"

Одним з основних мотивів М&А є прагнення отримати синергетичний ефект, тобто створити вартість, яка перевищує сепаративну вартість компаній, що поглинаються, за рахунок використання активів обох компаній.

Сьогодні існує необхідність розробки системи прогнозування синергетичного ефекту, яка враховує всі аспекти операцій еволюційного процесу, динаміку всіх популяцій в трофічній мережі відносин: "продуцент" → "сировина" → "консумент – потенційний конкурент" → "покупець— господарюючий суб'єкт (потік грошових коштів)", що дозволяє отримати та оцінити на основі прогнозованих значень показник "чистого приведенного ефекту синергії".

У основу математичної моделі системи прогнозування синергетичного ефекту можна покласти, по аналогії з моделями чисельності популяцій в біології, міркування балансу сумарної чисельності популяції. Для економічної системи це може бути обсяг виробництва, прибуток, ціна акцій, кількість клієнтів та ін.

Не буває двох абсолютно ідентичних злиття, тому в розрахунках використовуються усереднені ринкові еволюційні мультиплікатори, до того ж порівняльний підхід не дозволяє виявити всі потенційні джерела синергії. Тому, на наш погляд, на основі даного підходу можна набути лише приблизного значення ефекту синергії.

З урахуванням вищевикладеного, представляється доцільним використовувати величину ефекту синергії на основі — *NPVS (Net present value synergies)* чистого приведенного ефекту синергії.

Результати роботи системи еволюційного прогнозування синергетичного ефекту злиття та поглинання на прикладі трофічної мережі підприємств молочної промисловості приведені на рис.2.

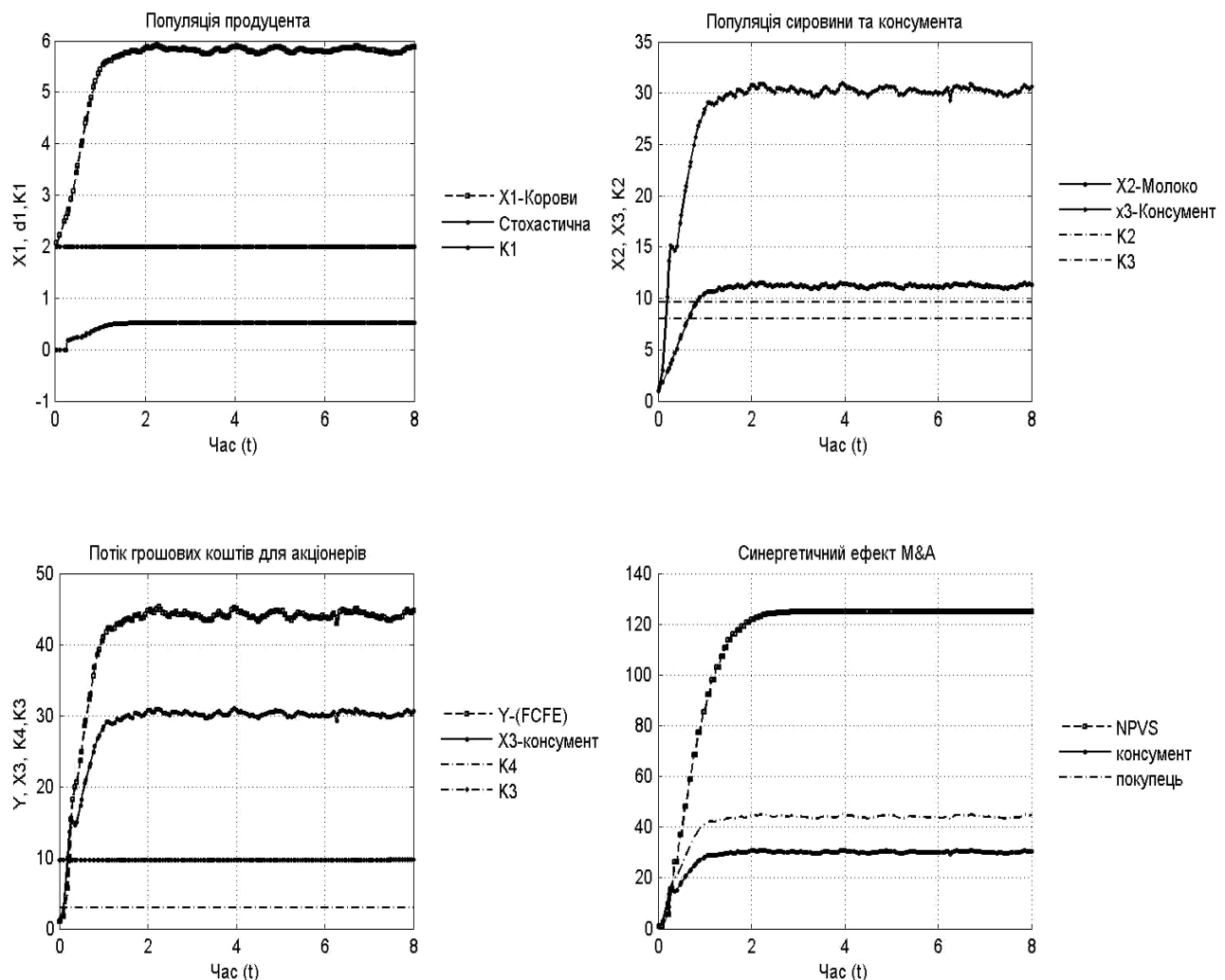


Рис.2. Результати прогнозування синергетичного ефекту злиття та поглинання на прикладі трофічної мережі підприємств молочної промисловості

Список літератури: 1. Нельсон Р.Р. Эволюционная теория экономических изменений / Нельсон Р. Р. Уинтер С. Дж. // Пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 536 с. 2. Бадер Омар Ахмад Далайін. Еволюційне моделювання динаміки популяцій підприємств / Бадер Омар Ахмад // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія “Економічні науки “. Випуск 9-1. Частина 4. – Херсон – 2014. – С. 214-218. 3. Іванченко Геннадій Федорович. Прикладні системи штучного інтелекту: Навч. посібник / Іванченко Г. Ф. – К. : КНЕУ, 2014. – 560 с.

УДК: 332.01

ІВАНЧЕНКО Н.О., канд. екон. наук, доцент кафедри економічної кібернетики, Національний авіаційний університет, м. Київ

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ЯК ЗАПОРУКА ПІДВИЩЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Причина виникнення інтересу до управління знаннями криється в тому, що всі сфери організації включають інформаційний потенціал. Об'єми інформації, необхідні для ухвалення рішень, постійно зростають, а динаміка змін зовнішнього середовища організації вимагає прискорення процесів бізнесу. Знання кожного співробітника включають спектр принципів, навиків, методів, що забезпечують ділову активність організації. Компетенцію співробітників можна збільшувати, спираючись на використання інформації, що поступає від споживачів. При цьому організація вибудовує висновки і генерує нові знання з метою підвищення якості послуг і задоволення запитів споживачів.

Як основні засоби представлення знань в інтелектуальних системах організацій в даний час використовуються системи продукцій, системи фреймів, семантичні мережі, онтології і системи обмежень. Кожний з виділених засобів представлення орієнтований на опис різних типів знань і володіє різними можливостями і властивостями. Жодна з моделей подання знань не є лідером за всіма порівнюваними характеристиками.

Методи добування знань в організації є підготовкою до структурування знань. Узагальнений метод структурування знань має наступний вигляд:

Крок 1. Визначення вхідних і вихідних даних для організації. Цей крок визначає напрям руху в полі знань – від вхідних даних до вихідних. Крім того, структура вхідних і вихідних даних істотно впливає на форму і зміст поля знань.

Крок 2. Складання словника термінів і наборів ключових слів для організації. На цьому кроці на основі протоколів сеансів витягування знань виписуються всі значимі слова, що позначають поняття, явища, процеси, предмети, дії, ознаки і т. ін.

Крок 3. Виявлення об'єктів і понять. На основі обробки словника вибираються значимі для прийняття рішень поняття та їхні ознаки. Утворюється повний систематичний підбір термінів у даній предметній галузі.

Крок 4. Виявлення зв'язків між поняттями і визначенням «сили зв'язності». Побудова мережі асоціацій.

Крок 5. Виявлення метапонять і деталізація понять. Аналізування зв'язків дозволяє структурувати поняття, виявляти або деталізувати метапоняття.

Крок 6. Побудова піраміди знань, тобто ієрархічної градації понять, підйом по якій означає поглиблення понять і підвищення рівня абстракції (узагальненості) понять.

Крок 7. Визначення відношення як усередині кожного з рівнів піраміди, так і між рівнями. На цьому кроці даються імена зв'язкам, визначеним на 4 та 5 кроках. Позначаються причинно-наслідкові й інші види відношень.

Крок 8. Визначення стратегій прийняття рішень, тобто виявлення ланцюжків суджень, що пов'язують усі сформовані поняття і відношення в динамічну систему поля знань. Стратегії додають активність знанням і забезпечують перехід від вхідних даних до рішення.

Залежно від здатності інтелектуальної системи організації до сприйняття знань в різних моделях та форматах, якісно розрізнених між собою, і здатності до формалізації можна виділити такі методи набуття знань:

1) навчання без виведення (механічне запам'ятовування) – це простий процес одержання інформації, при якому не є обов'язковими функції виведення, а отримана інформація у вигляді програм або даних використовується для вирішення задач в незмінному вигляді, тобто це спосіб одержання інформації, характерний для діючих комп'ютерів;

2) навчання за прикладами – це процес збирання окремих фактів, їхнє узагальнення і систематизування у БЗ;

3) аналогія – це метод виведення, при якому виявляється подібність між декількома заданими об'єктами; внаслідок перенесення фактів і знань, справедливих для одних об'єктів, на основі цієї подібності на зовсім інші об'єкти визначається спосіб вирішення задач, або передбачаються невідомі факти і знання;

4) навчання на основі виведення за індукцією – це навчання з використанням виведення високого рівня, як і при навчанні за аналогією. В процесі цього навчання через узагальнення сукупності наявних даних виводяться загальні правила;

5) індуктивне виведення – це виведення із заданих даних пояснювального їх загального правила. Для більш точного визначення індуктивного виведення необхідно уточнити: безліч правил-об'єктів виведення, метод подання правил, спосіб показу прикладів, метод виведення і критерій правильності виведення.

Отже, усвідомлення знань як економічного ресурсу, життєво необхідного для діяльності організацій, є вагомою підставою для включення їх в сферу управлінської діяльності. Не випадково управління знаннями в організаціях сьогодні є важливим стратегічним завданням.

Список літератури: 1. *Keynes J. M. The Economic Consequences of the Peace / J. M. Keynes.* – New York : Harcourt, Brace and Howe Inc., 1920. – 142 p. 2. *Hayek F. A. The Use of Knowledge in Society / F. A. Hayek // American Economic Review.* – 1945. – P. 519 – 530. 3. *Шеллинг Т. Стратегия конфликта / Т. Шеллинг.* – М. : ИРИСЭН, 2007. – 376 с. 4. *Боревская Н. Е. Эпоха «экономики знаний» / Н. Е. Боревская // Поиск.* – 2001. – № 26. – С. 10. 5. *Когнітивні технології в економіці / Антошкіна Л.І., Чубукова О.Ю., Іванченко Н.О. Підручник.* – Донецьк.: Юго-Восток, 2014. – 439 с.

УДК: 303.722.4, 352.07

ВАСИЛИШИНА Л.Н., старший преподаватель, Донецкий национальный технический университет, г. Красноармейск

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В ФОРМИРОВАНИИ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В КОНТЕКСТЕ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Современные процессы развития национальной экономики характеризуются высокой степенью динамичности, что приводит к поиску новых форм структуризации территориальных объединений, способных выжить в конкурентных условиях неопределенности, сложности и риска. Проблемы формирования территориальных объединений определяются необходимостью поступательного развития процессов децентрализации, интеграции и дифференциации, слияния и разделения, монополизации, концентрации, кооперации и специализации. В настоящее время одной из первоочередных реформ является реформа децентрализации, целью которой является построение качественно новой системы административно-территориального устройства, призванной повысить конкурентоспособность национальной экономики.

Организационной основой для формирования новых территориальных объединений является Закон Украины «О добровольном объединении территориальных громад» [1]. Под громадой подразумевается форма социальной (коллективной) организации людей, местное сообщество, или часть общества, характерная практически для всех народов. Указанным нормативно-правовым актом с одной стороны предполагается децентрализация, а с другой – укрупнение громад. Такой подход к территориальному реформированию на первый взгляд вызывает некоторые противоречия. Однако главным показателем конкурентоспособности территории является ресурс на душу населения, а также развитие инфраструктуры. В Украине он более чем в 30 раз меньше чем, к примеру, в Польше. Особенно остро данный вопрос стоит в

селах, где проживает менее 500 человек, так как более 80% бюджета в таких населенных пунктах расходуется на управление, оставляя мизерные суммы на благоустройство территории, развитие культуры, образования и здравоохранения. К примеру, в Швеции объединенная громада насчитывает до полумиллиона человек [2]. Поэтому на этапе создания новых территориальных объединений возникает вопрос о том, какие принципы должны лежать в основе их формирования.

На законодательном уровне при формировании территориальных образований прописываются такие принципы как добровольное объединение, законность, повсеместность, прозрачность, ответственность, государственная поддержка, а также экономическая эффективность [1]. При этом для устранения различного рода недоразумений первоочередную роль было бы целесообразным присвоить принципу экономической эффективности, предполагающему инновационное развитие территории и повышение ее конкурентоспособности на основе кластерного подхода.

В экономическую литературу понятие «кластер» было введено Майклом Портером (1990 г.), согласно которому кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [4].

В свою очередь территориальный кластер предполагает совершение экономической деятельности, предполагающее горизонтальные и вертикальные взаимосвязи, использование общей технологии, наличие «ядра», устойчивое сотрудничество [3].

Территориальные объединения должны поощрять конкуренцию, потому что она заставляет компании заниматься инновационной деятельностью, чтобы удерживать передовые позиции, а также притягивать таланты различного уровня. Для территориальных объединений, стремящихся улучшить инфраструктуру, увеличить ресурсы и повысить уровень жизни населения, это означает:

во-первых, территориальным объединениям с уже сформировавшимся кластером следует расширять свою инфраструктурную, финансовую и квалификационную (кадровую) базу. Задача состоит в полном удовлетворении потребности кластеров в различных ресурсах;

во-вторых, территориальным объединениям на этапе «предкластерного» развития необходимо ориентироваться на перспективные отрасли

промышленности в целях создания полноценных кластеров. Задача таких территориальных объединений состоит в проведении инвентаризации рыночного пространства, активов и ресурсов для определения правильной комбинации компаний для размещения в данном районе;

в-третьих, в случае, если территориальное объединение находится еще на более раннем этапе формирования – необходимы энергичные стратегии «забрасывания сети» для привлечения инвестиций в местную экономику.

Таким образом, территориальные объединения, которые смогли образовать кластеры, станут лидерами национальной экономики, а географические точки, где нет кластеров, отойдут на второй план и что вероятнее всего их ожидают сильнейшие социально-экономические кризисы.

Список літератури: 1. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних» №157-VIII від 05.02.2015 р. // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2015. – №13. – С. 91. 2. Аналітичний огляд «Розвиток місцевого самоврядування в Україні» (лютий-квітень 2015 року) / Ін-т громадян. сусп.-ва; упоряд. *Н.В. Наталенко*. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2015. – 56 с. 3. *Бузни А.Н., Доценко Н.А.* Теоретико-методологические подходы к идентификации кластера и дифференциации его видов // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. – Серия «Экономика и управление». – Том 24(63). – 2011. – №3. – С. 3-17. 4. *Портер М.* Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – М.: Международные отношения, 1993 – 896 с.

УДК: 338.242.

ВИХЛЯЄВА С.І., професор, канд.екон.наук, Національний Технічний
Університет «Харківський Політехнічний Інститут», м. Харків
ЛІ ЧАО, викладач, Інститут сходознавства і міжнародних відносин
«Харківський колегіум»

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ ТА КИТАЮ

З огляду на останні тенденції розвитку енергетичного ринку, пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств електроенергетики набуває особливої актуальності. Оцінка конкурентоспроможності підприємства на ринку або його сегменті ґрунтується на порівняльному аналізі виробничих, фінансових економічних можливостей підприємства і його конкурентів, що дає можливість визначити ринкову позицію підприємства, яке функціонує в умовах конкурентного ринку, заходи, необхідні для забезпечення конкурентних переваг на даному ринку або його сегменті [1, 2].

Ринок електроенергії принципово відрізняється від ринків інших товарів через технологічну специфіку галузі. Це обумовлено специфічними властивостями товару, основними з яких є нерозривність і збіг у часі процесів виробництва і споживання електроенергії, а також неможливість накопичення і зберігання електроенергії в достатньо великих об'ємах. Нemoжливiсть замінити електроенергію іншими паливно-енергетичними ресурсами робить слабкою залежність електроспоживання від розміру тарифів.

В електроенергетиці конкуренція є економічним суперництвом між компаніями за право постачань на енергетичні ринки товарів і послуг. Як продукцію галузі, можна розглядати, теплоенергію різних параметрів, електричну і теплову потужність, резерв потужності, резерв електроенергії, сервісне і ремонтне обслуговування, інжинірингові послуги, тощо. Конкуренція покликана стимулювати зниження витрат виробництва електроенергії, прискорення розробки, впровадження і освоєння нових прогресивних технологій енергетичного виробництва, сприяти поліпшенню стану навколишнього середовища (зокрема за рахунок освоєння поновлюваних джерел енергії).

Достатня кількість енергокомпаній на ринку та їх вільний доступ до транспортних і розподільних мереж є необхідними умовами для організації процесу конкуренції в електроенергетиці. При цьому, як додаткова умова виступає необхідність наявності значних надлишків генеруючих потужностей і достатня пропускна спроможність електричних мереж, оскільки при дефіциті потужності питання про конкуренцію підніматися не буде і устаткування, що є в наявності, буде включатися в роботу, для виконання основного завдання галузі - надійного і безперебійного енергопостачання.

При створенні конкурентного середовища в електроенергетичній галузі завдання забезпечення надійності енергопостачання стоїть на першому місці, оскільки і в нових ринкових умовах галузь повинна безперебійно забезпечувати економіку країни енергією, а для цього повинні забезпечуватися достатні резерви потужності, своєчасне проведення ремонтних кампаній і скоординований розвиток електростанцій і електричних і теплових мереж.

За даними уряду Китаю, за першу половину 2015 року в країні було введено 43,38 ГВт різних електричних потужностей, зокрема більше 5 ГВт в гідроенергетиці і 23,43 ГВт потужностей за допомогою введення теплових електричних станцій, решта введених потужностей припала на поновлювані джерела енергії, головним чином на вітряні електростанції.

Старший аналітик GlobalData Спрінівасан [3] відзначив, що Китай упровадив жорсткіші норми викидів для вугільних електростанцій, зокрема по діоксиду сіри, оксиду азоту і сажі. GlobalData прогнозує збільшення встановленої

потужності вугільних електростанцій в Китаї на 508 ГВт в період між 2016 і 2025 роками. Срінівасан додав: «Ці збільшення вугільних потужностей будуть на основі нових електростанцій, які всі будуть оснащені чистими вугільними технологіями, а також модернізацією старих ТЕС».

Урядова політика, закони і правила в Китаю в даний час заохочують будівництво крупних вугільних блоків з вищою ефективністю, низьким споживанням води і ефективнішим контролем викидів. Встановлена потужність енергетичного устаткування в установках з потужністю більше 6 МВт в Китаї досягла 1359,51 ГВт, що на 8,7 відсотка більше, ніж в 2014 році. Встановлена потужність ГЕС досягла 268,13 ГВт, що є на 5,7 відсотка більше в порівнянні з минулим роком; електрична потужність теплових електростанцій досягла 935,01 ГВт, з, що є на 6,4 відсотка більше; ядерна енергетика досягла 22,14 ГВт, - на 24,5 відсотка більше; і потужність вітряних електростанцій досягла 104,91 ГВт, що є на 26,8 відсотка більше.

Інвестиції Китаю в будівництво нових електростанцій на території своєї країни склали загалом порядку \$ 21,3 млрд в першій половині поточного року, тобто, зросли на 7,6 відсотка в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, зокрема в гідроенергетики інвестиції склали \$ 4,45 млрд - на 17,2 відсотка більше; у будівництво теплових електростанцій - \$ 6,53 млрд - на 14,1 відсотка більше; у ядерну енергетику інвестиції склали \$ 3,27 млрд - на 14,9 відсотка більше; і в будівництво вітряних електростанцій інвестиції склали \$ 6,4 млрд, що стало на 43,7 відсотка більше, ніж за перших пів роки в 2014 роки.

В Україні висока енергоємність ВВП є наслідком суттєвого технологічного відставання більшості галузей економіки від рівня розвинутих країн, незадовільної галузевої структури національної економіки, імпоротно-експортних операцій, що обмежує конкурентоспроможність національного виробництва і негативно впливає на економіку.

Сьогодні Україна має одну з найбільш енергоємних економік світу. За даними Key World Energy Statistics, IEA, питоме споживання електричної енергії приведені до ВВП в Україні вдвічі більше за середньосвітове. При цьому майже половина електричної енергії в Україні виробляється за рахунок спалювання викопного палива [4]. Робота блокового устаткування ускладнюється його зношеністю, дефіцитом дорогого природного газу і низькою якістю палива. На сьогодні до 80% енергоблоків ТЕС відпрацювало свій розрахунковий ресурс – 200 тис. рік. У період до 2020 рр. до 80% енергоблоків АЕС відпрацює більше 30 років і підлягають реконструкції з метою продовження термінів служби і забезпечення надійності їх роботи. Це підтверджує обґрунтованість підвищеної уваги з боку держави до розвитку та забезпечення безпеки теплоенергетичної галузі.

Таким чином, конкурентоспроможність генеруючій компанії представляє собою систему відносин між виробниками електричної і теплової енергії з приводу формування, утримання і реалізації конкурентних переваг, що виражаються в підвищенні їх надійності і ефективності [5]. Тому для оцінки конкурентних переваг і умов позиціонування генеруючих компаній на енергоринку потрібне створення методичного інструментарію, що дає можливість визначення рівня її конкурентоспроможності. Перспективою подальших наукових досліджень буде розробка методики оцінки впливу зазначених факторів на формування конкурентоспроможності підприємства.

Список літератури: 1. *Фатхутдинов Р.А.* / Управление конкурентоспособностью организации // *Фатхутдинов Р.А.* - М.: Изд-во ЭКСМО, 2005. - 544 с. 2. *Портер М.* / Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов // *Портер М.* - Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - 454 с. 3. За даними GlobalData / Угольная генерация Китая увеличится до 1367 ГВт // Энергетика. ТЭС и АЭС Всё о тепловой и атомной энергетике - <http://tesiaes.ru/?p=11051> 4. *Лазненко Д.О.* / Енергетична незалежність України: поточний стан, оцінка перспектив // *Лазненко Д.О.* - 2014 <http://www.laznenko.com/blog/energetichna-nezalezhnist-ukraini-potochnij-stan-ocinka-perspektiv> 5. *Домников А.Ю.* Диагностика состояния и прогнозирование уровня конкурентоспособности территориальной генерирующей компании // Российское предпринимательство. — 2008. — № 5 Вып. 2 (111). — с. 117-120. — <http://old.creativeconomy.ru/articles/12343/>

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МЕНЕДЖМЕНТУ

УДК: 65.519. 876

ЗАРУБА В.Я., докт.экон.наук, профессор, декан факультета экономической информатики и менеджмента, Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

НАЗНАЧЕНИЕ И КЛАССИФИКАЦИЯ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Математические модели достаточно давно и широко используются в менеджменте для исследования экономических объектов и обеспечения их оптимального функционирования [1]. Знание менеджером возможных типов математических моделей должно позволить ему упростить создание концепций исследования проблемных ситуаций и выбора действий для достижения намеченных целей.

Модель определяют как объект материальной или идеальной природы, подобный в каких-то отношениях другому объекту (существующему или создаваемому). Математические модели подразделяют на дескриптивные и нормативные. Дескриптивные модели отображают существенные для проводимого исследования характеристики исходного объекта-оригинала. Эти модели предназначены для объяснения наблюдаемых явлений или их прогнозирования. Нормативные модели определяют способы будущих действий отдельных людей или организаций с учётом ожидаемых результатов их реализации. Дескриптивные модели отвечают на вопросы «Как это происходит?», «Что будет в дальнейшем?». Нормативные модели отвечают на вопросы «Как должно быть?», «Что делать, чтобы достичь этого?» [1].

Нормативные модели следует разделять на модели действий и модели планирования действий. Моделями действий выступают такие проекты (планы), которые достаточно полно и точно устанавливают как содержание и порядок выполнения действий, так и их ожидаемые результаты. Назначение

моделей планирования действий состоит в отыскании таких моделей действий, которые, с одной стороны, могут быть реализованы, а с другой - являются наилучшими с точки зрения интересов действующего субъекта.

В процессе человеческой деятельности дескриптивные и нормативные модели взаимно дополняют друг друга. В соответствии с результатами прогнозирования, выполняемого на основе дескриптивных моделей, выявляют угрозы и возможности в среде действующего субъекта, определяют характеристики ресурсов, которыми будет обладать субъект. В то же время, учёт ожидаемого поведения людей оказывается необходимым для прогнозирования будущих условий их деятельности.

В зависимости от того, учитывается или нет в дескриптивных моделях влияние на будущие состояния объектов их текущих состояний и фактора времени, они подразделяются на статические и динамические модели. Статические модели описывают связи между параметрами состояния, а динамические модели - процессы изменения параметров состояния объекта с течением времени. Нормативные модели планирования также подразделяются на статические и динамические. Статические модели определяют решения (модель действий) только для одного ближайшего неделимого интервала времени, а динамические модели - программу действий для ряда последовательных интервалов времени в течение установленного периода планирования.

В зависимости от точности представления информации о моделируемом объекте все дескриптивные и нормативные модели подразделяются на детерминированные и частично определённые. К детерминированным моделям относятся дескриптивные модели, в которых все параметры объекта являются однозначно определёнными, и нормативные модели, у которых однозначно определёнными являются как параметры объекта, так и критерий эффективности модели действий. К частично определённым моделям относятся дескриптивные модели, в которых хотя бы некоторые параметры объекта являются частично определёнными, и нормативные модели, у которых частично определёнными являются либо какие-либо параметры объекта, либо критерий эффективности модели действий. К формам выражения не полностью определённых значений параметров относятся статистическая определённость и нечёткая определённость. Для описания статистической определённости какого-либо параметра используются вероятности и законы распределения вероятности того, что параметры принимают определённые значения. При нечёткой определённости параметра возможность того, что этот параметр будет принимать те или иные значения, оценивается экспертным путём.

В зависимости от принятой концепции исследования моделируемого

объекта среди дескриптивных моделей выделяются феноменологические, экстраполяционные и структурные модели.

Феноменологические модели отражают наблюдаемые свойства объекта в целом, как состояния «чёрного ящика» (У.Р. Эшби) в зависимости от состояния его среды. Первичные результаты исследования «черного ящика» - протоколы наблюдений – образуют множество пар «состояния входа, состояния выхода». Наблюдатель в результате анализа протоколов получает феноменологическую модель, отражающую закономерности в реакциях «черного ящика». Для разработки этих моделей часто используют метод регрессионного анализа. Результатом использования этого метода является модель (оценка) f функции f^* , которая реально определяет зависимость $y=f(x_1, x_2, \dots, x_M)$ некоторого выходного параметра y от m входных параметров (факторов) x_1, x_2, \dots, x_m среды, которые на него влияют.

Экстраполяционные модели разрабатывают для прогнозирования изменения параметров состояний объектов в условиях их стационарной среды, и они должны отражать закономерности изменения прогнозируемых параметров от реального времени. Исходными данными для создания экстраполяционных моделей являются временные ряды, которые состояются из упорядоченных во времени уровней (значений) исследуемого параметра в прошлом. В экономических временных рядах в общем случае присутствуют четыре источника вариации: тренд, сезонные, циклические и иррегулярные изменения. К основным методам экстраполяции принадлежат методы моделирования тренда, идентификации тренда со сглаживанием ряда и общего анализа временных рядов.

Создание структурной модели исследуемого объекта предполагает представление его в виде составляющих элементов, параметризацию состояний элементов и объекта в целом, определение зависимостей значений параметров объекта от значений параметров элементов с учётом взаимосвязи состояний элементов и влияния на них внешних воздействий. Структурное моделирование является наиболее совершенным средством исследований, позволяющим наиболее полно и точно отражать происходящие в объекте явления.

Дескриптивные структурные модели в зависимости от формы представления информации о моделируемом объекте подразделяются на две группы: аналитические и имитационные. Аналитические модели устанавливают или позволяют находить математические выражения взаимозависимостей значений параметров объекта и их зависимостей от времени в явном виде. Имитационные модели представляют собой алгоритмы компьютерной имитации, воспроизводящие численные характеристики элементарных явлений в последовательности, отражающей их реальные связи.

Нормативные модели планирования в зависимости от временного характера принятия решений подразделяются на модели одноэтапных и многоэтапных решений. Модели одноэтапных решений определяют выбранные решения или программы действий до начала их реализации в соответствии с условиями, имеющими место на момент выбора. Модели многоэтапного выбора решений определяют способ выбора решений (управляющих воздействий) в частично неопределённых условиях с учётом изменения характеристик неопределённости с течением времени. В моделях многоэтапных решений отдельные решения могут носить предварительный характер, распространяться только на часть подлежащих выбору параметров и поэтому они уточняются в зависимости от вновь поступающей информации.

Список литературы: 1. Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник. Изд. 2-е, переработанное и дополненное. – М.: Экономика, 1975. –200 с.

UDC: 330.366: 658.1

KOROBKOVA I.V., postgraduate of the department of economics, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University, Kremenchuk

STRATEGIC STABILITY OF ENTERPRISE – MAIN FACTOR OF EFFECTIVE CORPORATE MANAGEMENT

Perspective task on the way of increase of efficiency and stability of enterprises at the terms of market is perfection of control system of managment into account factors providing of strategic stability.

In Ukraine the environment of economic characterized by the increase of tax and economic criminality, complication of methods of violation and use of imperfection of current legislation. In such terms the process of economic development of the Ukrainian enterprises depends on providing of them strategic stability and effective of corporate management.

Among factors that complicate providing of strategic stability of enterprises in Ukraine, mark are instability of economic and political situation, imperfection of legislative base, uneffective management without the account of it corporate character. At the same time present crisis position of considerable part of enterprises, half from that declare unprofitableness of activity, largely predefined by not only socio-economic position in a country and unformed of market relations but also absence of the formed corporate culture of enterprises, insufficient level of

development of scientifically-methodological bases of providing of corporate safety of subjects of menage, unformed of concept vehicle.

Appearance new problems in activity of the native enterprises related to the decline of level it strategic stability require theoretical ground and development of practical recommendations in relation to it decision.

The development of strategic stability is at issues in many contemporary works of ukrainian and foreign scientist, among them: L.F. Dovgan, S.P. Baranenko, V.B. Galushko [2], V.V. Shemet, T.S. Markova, B. Roberts [3] ets. But, many different aspects it problem need next research, specifically methods ensuring of strategic stability.

For the successful decision of task from providing of enterprises of managing subjects it is necessary to have a clear theoretical idea about essence of strategic stability of enterprise, basic dangers and threats, terms for her providing.

Analysis of literary sources, gives an opportunity to ground previous researches and define a corporate culture as instrument in the field of a management, that gives an opportunity to manage a personnel, promote the competitiveness of organization, degree of trust to the corporate laws and strategic stability [1].

Interpretation of strategic stability of enterprise in modern science has two directions. For the first direction, strategic stability is examined as protecting from the negative threats of external and internal environment. The second direction examines enterprise as means of harmonization of interests of enterprise with the outward of environment.

The terms of providing of strategic stability of enterprise are legitimacy of all types of it activity, use of approach of the systems and corresponding resource providing. And the system of providing of economic security of enterprise can be examined as well-organized totality of interactive elements the total action of that is sent to quality realization of defence of interests of enterprise from external and internal threats [3].

For every enterprise external and internal threats are individual, but with certain typical lines. To the external threats and destabilizing factors it is possible to take the unfavorable change of the political system; macroeconomic shocks; danger activity of competitors. Actions or inactivity of employees of enterprise, that conflict with interests of it activity, the consequence of that can be a task of economic loss to the enterprise, disturbing of the use of technical equipments, set hold, that presents commercial mode, belong to the internal threats.

At the level of enterprise structures to the number of problems that must decide in the process of management strategic stability, must be worked out such problems: strengthening of image of enterprise; an increase of profits is from entrepreneurial activity, expansion of her scales; an improvement of morally-psychological climate is

in a labour collective, increase of degree of his solidarity; development of corporate culture; increase of labour discipline; creation of informative base is in interests of providing of economic and informative stability.

In addition, it follows to distinguish the basic functions of strategic stability of enterprise: prognostication, exposure, warning, weakening of dangers and threats, providing of security of activity of enterprise and his personnel, maintenance of property etc. Having regard to it, the general chart of organization of strategic stability includes such actions that can be conducted consistently or simultaneously: strategic prognostication and planning of strategic stability on functional signs; forming of necessary corporate resources; strategic planning of financially-economic activity of enterprise; tactical planning of strategic stability.

Functioning of the system of providing of strategic firmness of enterprise must be base on such principles: to legality, competence, adaptivity, integrity and system.

The system of providing of strategic stability of enterprise must be the continuous, purposeful and universal process that envisages the estimation of strategic stability and it providing in a prospect centralized [2].

As strategic stability of enterprise has direct connection with the system and results of the strategic planning of development, the major stage of it providing is forecast of factors of influence and indexes of economic security.

Development of strategic plan must be conducted taking into account the aims of production, facilities and possibilities of it achievement, competition environment.

The strategic plan of providing of stability must include: description of external and internal threats of strategic stability; determination and monitoring of factors that strengthen or destroy stability of the socio-economic and financial state; determination of criteria and indexes that characterize interests of enterprise and answer the requirements of it strategic stability; development of economic politics, that includes the mechanisms of account of factors that influence on the state of strategic stability.

So thus, strategic stability of enterprise shows the state of the system of corporate resources and enterprise possibilities, at that it most effective use is guaranteed for the stable functioning and dynamic scientific and technical and social development, prevention of internal and external negative influences and at the same time as a result a maximally positive effect is arrived at from work of enterprise.

References: 1. *Arefeva O.V.* The Strategic providing the life cycle of enterprise / *O.V. Arefeva* // Actual problem of economy. – 2008. – № 3 (81). – pp. 43-50. 2. *Galushko V.B.* Mechanism of providing the strategic stability of enterprise: constituents, signs and principles of functioning / *V.B. Galushko* // Forming of market economy. – №21. – K.: KNEU, 2009. – pp. 57-67. 3. *Roberts B.* Strategic stability of enterprises / Economics research: theoretic knowledge . – 2010. – № 5. – pp. 123 -132.

УДК: 657.1: 637.1

МОШКОВСЬКА О.А., докторант, к.е.н., доцент, Київський національний торговельно- економічний університет, м. Київ

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ TQM (TOTAL QUALITY MANAGEMENT) В УПРАВЛІННІ МОЛОКОПЕРЕРОБНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

Перспективи виходу вітчизняних товаровиробників молочної продукції на ринки країн – членів ЄС та інших розвинутих країн світу передбачають значне підвищення її якості, яка може бути досягнута завдяки впровадженню на підприємствах галузі системи всебічного управління якістю – TQM (Total Quality Management).

Загальне управління якістю - це підхід до управління організацією, об'єднуючий основні існуючі методи управління і технічні засоби в науково обґрунтовану систему, метою якої є постійне поліпшення виробничої діяльності та її результатів.

Міжнародна організація з стандартизації (ISO), яка була створена делегатами 26 країн у 1947р. з метою сприяння розробці всесвітньо визнаних стандартів, правил і інших аналогічних документів з метою полегшення міжнародного обміну товарами й послугами в усіх галузях народного господарства, якість продукції визначає як сукупність властивостей і характеристик виробів і послуг, які визначають їх здатність задовольнити встановлені потреби.

TQM являє собою систему виробничого менеджменту, який будується на принципі підпорядкування всіх функцій бізнесу вимогам безперервного вдосконалення якості продукції. TQM визначається як зосереджений на якості, сфокусований на замовника, керований командний процес.

Система TQM відноситься до ранніх управлінських розробок, яка протягом 80-х років XX ст. стала складовою сфери «тривалого зростання» [1]. Основною метою системи всебічного управління якістю є залучення всіх працівників підприємства до постійного вдосконалення якості діяльності з метою виключення дефектів і задоволення потреб споживачів [2]. Фундаментальні концепції цієї системи полягають у наступному: орієнтація на результат; концентрація уваги на споживачах; лідерство та відповідність визначеній меті; управління на основі процесів та фактів; розвиток персоналу та його залучення до вдосконалення; постійне навчання та вдосконалення; розвиток партнерства; відповідальність перед суспільством.

В основі TQM лежать наступні стратегії: провідна роль керівництва в управлінні якістю, залучення до управління, мотивація та вивчення інтересів співробітників, підвищення продуктивності праці; розробка програм з метою постійного поліпшення якості та оцінка результатів.

Ефективність управління якістю залежить від трьох ключових умов: вища посадова особа енергійно виступає за підвищення якості; інвестиції вкладаються не в устаткування, а в людей; організаційні структури перетворюються чи створюються спеціально під загальне управління якістю.

Особливістю вищезазначеної системи є те, що вона спрямована на розробку і впровадження якісного виробництва, а не на наступний контроль якості. Основна мета системи TQM полягає у виявленні причин низької якості продукції та послуг та забезпечення їх продажу протягом мінімального терміну, а не констатація негативного виробничого результату. В основу концепції TQM покладена ідея, що організований контроль якості генерує грошові кошти.

Основними принципами TQM є [3] :

- безперервна констатація змін в соціально – культурному середовищі підприємства, яке може здійснити вплив на концепцію якості та систему контролю якості;
- постійний і безперервний процес вдосконалення технології виробництва продукції (робіт, послуг), логістики, збуту, управління;
- зацікавленість всього персоналу підприємства в реалізації концепції TQM з орієнтацією на кінцевого споживача;
- виокремлення в якості самостійного об'єкту обліку затрат,
- пов'язаних з підтриманням необхідного рівня якості;
- постійна підтримка системи управління якістю.

Проте, як свідчить зарубіжний досвід, отримати всі переваги від застосування на практиці TQM можливо, лише чітко усвідомивши принципи вищезазначеної системи, зробивши їх основою своєї діяльності.

Важливим кроком адаптації вітчизняних підприємств до вимог СОТ і ЄС було затвердження у 2002 р. Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції , процесів та послуг [4]. У вищезазначеній Концепції було обумовлено, що впровадження Міжнародних стандартів системи управління якістю, які базуються на загальноприйнятих принципах всеохоплюючого управління якістю (Total Quality Management), є добровільним.

На думку фахівців [5], з метою підвищення рівня конкурентоспроможності на етапі виходу на європейські ринки та пошуку нових ринків збуту після закриття російського ринку вітчизняним молокопереробним підприємствам доцільно впроваджувати і використовувати наступні стандарти ISO:

- серії ISO 9000 «Система управління якістю»;
- серії ISO 14000 «Система екологічного менеджменту»;
- серії ISO 22000 «Система управління безпечністю харчових продуктів»;

Стандарти серії ISO 9000 базуються на концепції TQM та орієнтовані на створення системи управління якістю (СУЯ), як одного із засобів постійного вдосконалення підприємства за рахунок підвищення якості усіх різновидів його діяльності всіма співробітниками.

Система управлінського обліку, як елемент TQM, сприяє досягненню основної мети за допомогою формування періодичних звітів про відхилення від якісних параметрів, а також створюючи систему показників, які сприяють мотивації працівників щодо забезпечення високого рівня виробництва. Вищезазначена система містить як фінансові, так і нефінансові показники.

Метою формування звіту про затрати щодо удосконалення процесів управління якістю є визначення загальних затрат підприємства відносно забезпечення якісного випуску та затрат на виробництво продукції або послуг, які не відповідають визначеним критеріям якості.

Затрати, пов'язані із вдосконаленням якості, розподіляються на:

- превентивні затрати;
- оціночні затрати;
- затрати по внутрішньому браку;
- затрати по зовнішньому браку.

Превентивні та оціночні затрати відносяться до категорії узгоджених затрат, а затрати по внутрішньому та зовнішньому браку – до неузгоджених.

Узгоджені затрати виникають в процесі усунення можливого браку відповідно прийнятих рішень керівництвом підприємства. Неузгоджені затрати мають місце внаслідок недосконалості виробничого процесу і можуть бути зменшені (усунені) шляхом збільшення узгоджених затрат.

Наявні системи тактичного і стратегічного управлінського обліку повинні мотивувати впровадження і розвиток на вітчизняних молокопереробних підприємствах системи TQM.

Список літератури: 1. Ким Л.И. Стратегический управленческий учет : Монография / Л.И. Ким. - М.: ИНФРА - М, 2014. - 202 с. 2. Голов С.Ф. Управлінський облік : підручник / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с. 3. Вахрушева О.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. пособие / О.Б. Вахрушева. – М.: Дашков и К, 2012. – 252 с. 4. Наказ КМУ «Про затвердження Концепції державної політики у сфері управління якістю продукції, процесів та послуг» від 17серпня 2002 р. №447 – р. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua 5. Козлова Г.М. Використання ISO для підприємств молочної галузі України: сутність, переваги та недоліки / Г.М. Козлова, В.В. Міхеєва // Наук. вісн. Одес. держ. екон. ун-ту. – 2012. - №5(106). – С. 220 - 228.

УДК: 330.322.3: 334.716

ЛІНЬКОВА О.Ю., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та оподаткування,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

РОЛЬ СИНЕРГІЇ В МЕНЕДЖМЕНТІ

Сучасні умови управління промисловими підприємствами в Україні пов'язані з макроекономічними та мікроекономічними проблемами. Основними завданнями бізнес організацій в Україні стають: забезпечення розвитку, підвищення конкурентоспроможності товарів, впровадження сучасних технологій. Постановка проблеми: для їх успішного розв'язання виникає необхідність методологічного забезпечення в галузі синергетики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Проблема синергетики в менеджменті займається багато вітчизняних і закордонних вчених, так: роботи, присвячені розвитку засад самоорганізації економічних систем (*Кузнецов Б., Ляшенко В., Мельник Л., Чистилин Д., Калінеску Т., Ліхоносова Г., Надьон Г.* [2, 5, 6, 7, 9]); особливості застосування процесів самоорганізації в управлінні підприємствами (*Кузнецов Б., Шевцова Г., Хандій О., Гошовська О.* [3, 4, 8, 12]); сутність синергії (*Хакен Г., Пугачева Е., Кемпбелл Э.* [1, 10, 11]). Невирішеною частиною загальної проблеми синергетичного менеджменту є, завдання створення концепції синергетичного управління.

Цілі роботи – розробка методологічних засад синергетичного менеджменту на промисловому підприємстві та впровадження заходів розвитку промислового підприємства за умов кризи. Завдання публікації: аналіз актуальних проблем управління промисловим підприємством, визначення напрямків використання синергії в менеджменті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним завданням синергізму є характеристика процесів самоорганізації складових елементів систем. Синергетичний підхід спирається на: теорію криз, теорію катастроф і теорію параметрів порядку.

Синергетичний менеджмент орієнтує керівників на прискорений розвиток через формування в системах синергетичних ефектів (створення нових товарів, нових ринків, нового економічного середовища). Основні підсистеми синергетичного менеджменту: синергетична діагностика та бенчмаркінг; синергетичний маркетинг; синергетичне планування (з майбутнього поточним) та проектування; синергетичний контролінг; синергетичний реінжиніринг.

Для досягнення позитивного синергетичного ефекту у бізнесі необхідні: система цілей; стратегія і структура промислового потенціалу; концепція

підприємства та її елементів на суперечливі вимоги до потенціалу підприємства. Мета сучасного менеджера – підтримка максимальної рентабельності виробництва при виконанні підприємством запланованих обсягів випуску товарів за номенклатурою та кількістю з найкращими техніко-економічними показниками. Вирішення цього завдання потребує забезпечення виконання багатьох параметрів. Основі проблеми менеджменту: визначення місць в управлінні з точки зору витікання ресурсів та їх усунення; забезпечення вірного розуміння персоналом підприємства стратегії і тактики; ефективне спрямування фінансових потоків підприємства; визначення технічних та технологічних проблем підприємства в динаміці; призначення керівників окремих підрозділів підприємства здатних об'єднати зусилля працюючих навколо цілей та завдань; зниження залежності управління від факторів зовнішнього середовища прямого та непрямого впливу.

Ефективність вирішення зазначених проблем менеджменту визначається : взаємозв'язком управління промисловим підприємством з державними цілями; структурною гнучкістю промислового підприємства; модернізацією виробництва; поточною ліквідністю; стратегічними інвестиціями; ринковими механізмами в межах підприємства; пропозиціями за інвестиційними бізнес-проектами. Приклади синергії: диверсифікація; систематичний продаж специфічних знань через кооперацію, розширення спектра досягнень, проникнення на нові географічні ринки, забезпечення правового ексклюзивного використання нової технології, нетрадиційні організаційні заходи. Використання синергії поліпшує можливості збуту нових і старих товарів або зменшує витрати на їх виробництво. Синергія на промисловому підприємстві пов'язана з економікою, фінансами, управлінням, психологією та логістикою. При взаємодії визначених елементів спостерігається синергія, яка дає змогу її кількісного відображення: реалізація фінансової стратегії технологічного оновлення дає змогу вийти на нові ринки збуту та збільшити обсяги реалізації.

В Україні із загостренням проблем в енергетичному секторі економіки зростає кількість пропозицій товарів використання відновлювальної енергії. Проте на ринку діють чинники, які гальмують виникнення синергії в промислових підприємствах, а саме: зростання пропозиції не відновлювальної енергії, нові стандарти продажу (характерні для країн ЄС), обмежена кількість дилерів не відновлювальної енергії. Синергія (у вигляді логістики) позитивно впливає на вирішення енергетичних проблем в Україні. Основні чинники синергії: зростання витрат на енергетичні програми в країні; витрати на інформування необхідності енергозбереження; фінансування банківськими установами енергоощадливих бізнес-проектів; поява представництв компаній, що пропонують товари для використання відновлювальної енергії; культурні,

суспільні та психологічні чинники (наші уявлення про енергетичну безпеку, які складно виміряти). Зменшити негативний вплив на результати роботи може: впровадження нових інформаційних програм, які дозволяють змінити на всьому підприємстві процеси, пов'язані з плануванням, організацією, виробництвом, контролем і сферою послуг; поєднання фінансових, виробничих, логістичних процесів; оновлення інформаційної системи роботи з клієнтами; введення інтегрованої інформаційної системи з метою підвищення доступності інформації щодо всіх компонентів виробництва. Результатом роботи є: зменшення витрат на виробництво через зменшення кількості помилок; економія часу на пошук та опрацювання даних необхідних для нововведень; спрощення пошуку місць, які потребують доопрацювання, спрощується аналіз та збереження технічної інформації; можливість створення нових моделей товарів; простий пошук ідентичних вузлів товарів, що призводить до ефективного їх виробництва в заданому великому обсязі; гарантія клієнтам високого рівня послуг; спрощення контактів між дилерами та споживачами; зменшення витрат на постачання ресурсів – прозорість процесу реалізації замовлень; швидкий рух матеріалів на підприємстві; точний обмін даними.

Висновки: використання синергетики при вирішенні актуальних проблем менеджменту потребує системного управління основними підсистемами промислового підприємства (інформація – персонал; фінанси – інновації; структура – маркетинг), що зменшує витрати на виробництво, прискорює впровадження змін. В роботі наведено приклад вирішення енергетичних проблем промислового підприємства з використанням синергії. Перспективи подальших досліджень у напрямку синергетичного менеджменту: уніфікація інформаційних систем управління промисловими підприємства та їх інтеграція до державних інформаційних баз даних.

Список літератури: 1. Хакен Г. Синергетика / Г. Хакен – М.: Мир, 1980, 452с. 2. Кузнецов Б.Л. Введение в экономическую синергетику / Б.Л. Кузнецов – Набережные Челны: КамПИ, 1999, 403с. 3. Кузнецов Б.Л. Синергетический менеджмент в машиностроении / Б.Л. Кузнецов – Набережные Челны: КамПИ, 2003, 398с. 4. Шевцова Г.З. Концептуально-методологічні основи синергетичного менеджменту підприємств. Модель цілеполагання / Г.З. Шевцова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 159-166. 5. Ляшенко В.І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути : моногр. / В.І. Ляшенко. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 668 с. 6. Мельник Л.Г. Методология развития : моногр. / Л.Г. Мельник. – Сумы: Универ. кн., 2005. – 602 с. 7. Чистилин Д.К. Самоорганизация мировой экономики : Евразийский аспект : моногр. / Д.К. Чистилин. – М. : Экономика, 2004. – 237 с. 8. Хандій О.О. Управління персоналом підприємства: концептуальне визначення та механізми розвитку : моногр. / О.О. Хандій. – Луганськ : СЛУ ім. В. Даля, 2010. – 240 с. 9. Самоорганізація підприємств : тенденції соціалізації економіки : моногр. / Т.В. Калінеску, Г.С. Ліхоносова, Г.О. Надьон, С.П. Кілінкаров. – Луганськ : СЛУ ім. В. Даля, 2012. – 396 с. 10. Пугачева Е. Синергетическое управление / Е. Пугачева, К. Соловьяненко [Электронный ресурс]. <http://www.cfin.ru/management/strategy/synergetics.shtml>.

11. Кемпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кемпбелл, К. Саммерс Лачс : пер. с англ. – СПб : Питер, 2004. – 416 с. 12. Гошовська О. Синергізм у стратегічному управлінні: моногр. / О. Гошовська, А. Ліманський, Ж. Поплавська. – Львів : ТзОВ «Компанія «Манускрипт», 2011. – 284 с.

УДК: 330.322

ЗАМАЗІЙ О.В., доцент кафедри обліку та аудиту, кандидат економічних наук, доцент, Хмельницький національний університет

СТАДНИК В.В., професор кафедри менеджменту, доктор економічних наук, професор, Хмельницький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-СТРУКТУРНІ ЧИННИКИ ЦІННІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Промислові підприємства займають важливе місце у економіці будь-якої країни, забезпечуючи задоволення суспільних потреб через випуск товарів різноманітного призначення. Перемогу у боротьбі за споживача отримують ті з них, які здатні вивести на ринок товари із вищою споживчою цінністю, ніж конкуренти. Це положення теорії цінності є наріжним каменем ціннісно-орієнтованого управління і його реалізації мають підпорядковуватися усі дії менеджменту підприємства.

На промислових підприємствах питання боротьби за споживачів значною мірою вирішується в площині досягнення технологічної досконалості. Водночас за відсутності або нестачі достатнього обсягу фінансових ресурсів не менш важливим є питання мінімізації витрат на реалізацію заходів з удосконалення (розвитку) технологічної складової створення споживчої цінності. Нами висловлено припущення, що цього можна досягти шляхом організаційного перепроєктування для оптимального розподілу функцій між підрозділами виробничої системи. Сучасні науковці, досліджуючи чинники, які визначають ефективність управління (зокрема, І. Ансофф, В. Валентинов, Х. Віссема, І. Владімірова, П. Забелін, В. Захарченко, В. Кравченко, Дж. Лафта, Т. Сьомкіна, Л. Ярема та ін.), вказують на суттєву роль у цьому організаційно-структурних чинників (оптимізація розподілу праці, збалансування повноважень та відповідальності керівників структурних ланок, формування ефективних комунікацій тощо). Зважаючи на те, що ефективність управління в підсумку оцінюється сталою економічною динамікою підприємства, а вона, в свою чергу, залежить від здатності останнього своєчасно реагувати на зміну

запитів споживачів (що кореспондується із науковими висновками М. Портера [1]), висловлене нами припущення можна вважати правомірним.

Це і визначило мету даного дослідження – сформувані науково-методичні підходи до оптимізації організаційної структури промислового підприємства з метою підвищення ефективності управління, яка розглядається з позицій максимізації здатності підприємства задовольняти своєю продукцією потреби споживачів.

В умовах багатоміжклатурного серійного і масового виробництва (що характерно для машинобудування), визначальна роль у забезпеченні такої ефективності належить організаційно-структурним чинникам. Адже саме нерациональна організаційна архітектура спричиняє:

- недостатню гнучкість підприємства до виробничо-технологічних змін, що зумовлює економічні втрати від несвоєчасного реагування підприємства на виклики ринку;
- дублювання функцій в межах існуючої організаційної структури управління (і це інколи призводить до того, що функція не виконується зовсім);
- низьку результативність виконання управлінських функцій, що суттєво впливає на ефективність виробництва загалом;
- значне запізнювання управлінських рішень внаслідок усталених процедур узгоджень – і це зумовлює порушення ритму виробничого процесу.

І це далеко не повний перелік недоліків існуючих структур управління виробничими системами, які можуть зводити нанівець прогресивність їх технологічних складових і не забезпечувати формування підприємством конкурентних переваг технологічного характеру. Однак зазначений перелік може бути покладений в основу розробки моделі оптимізації організаційної структури промислового підприємства для підвищення ефективності управління технологічними та іншими виробничими процесами. Послідовність реалізації такої моделі за відповідними етапами наведена на рис. 1.

Існуючу організаційну структуру передусім необхідно проаналізувати з позицій її економічності, а також з урахуванням близькості виконуваних функцій (що особливо важливо для багатоміжклатурного виробництва).

Розв'язок задачі оптимізації організаційної структури (задача дискретного програмування) знаходимо через побудову матричної моделі (табл.1).

Для вирішення задачі оптимізації доцільно застосувати метод «розгалужень і меж» за узагальненими характеристиками шляхом часткового перебирання варіантів [3].

Незважаючи на алгоритмічність і відносну простоту даного методу, його використання дає змогу лише частково розв'язати оптимізаційну задачу. Тобто, вирішити її за критерієм мінімальних витрат можна за умови, що організаційна структура виробничої системи буде доволі простою.

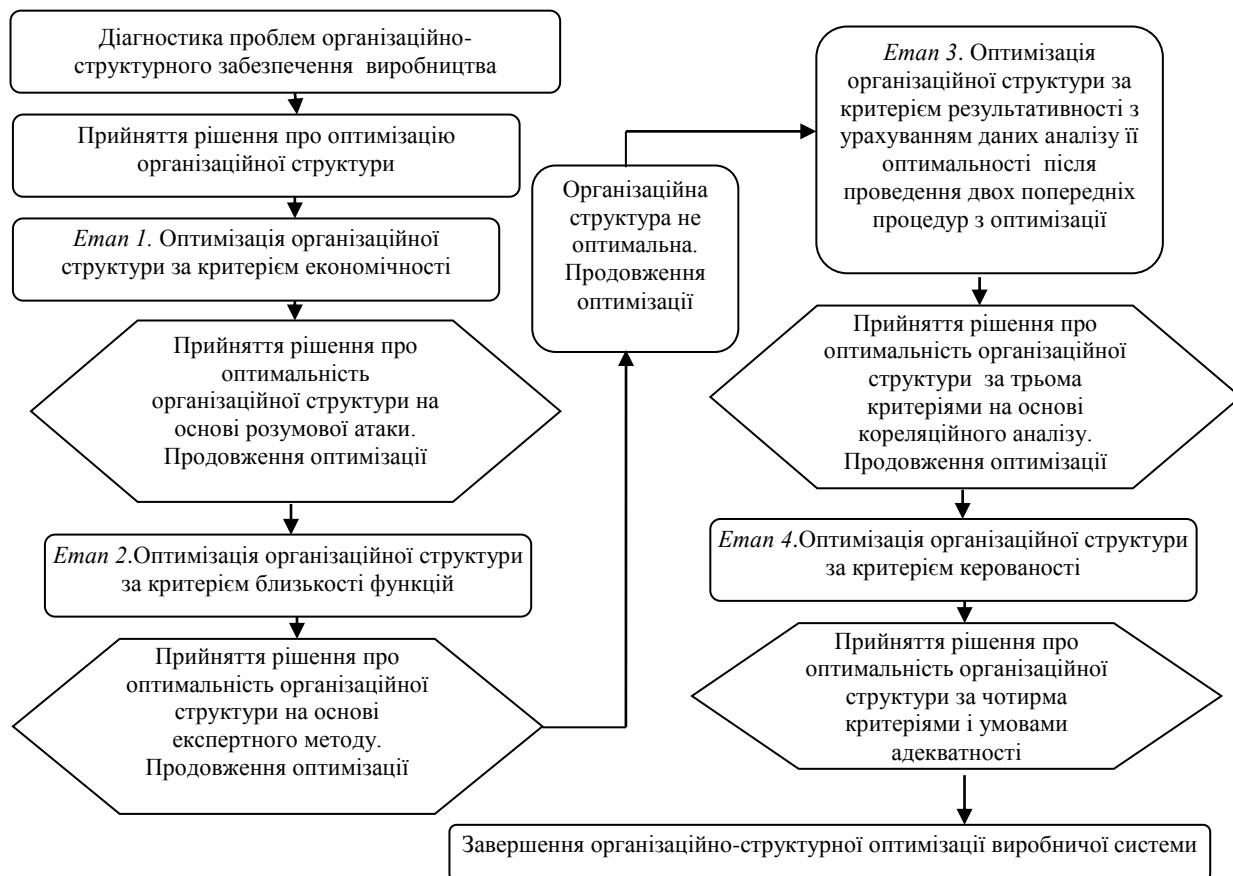


Рис.1. Етапи організаційно-структурної оптимізації виробничої системи промислового підприємства

Табл. 1

Матриця оптимізації організаційної структури промислового підприємства за критерієм економічності

Функції	Структурні підрозділи системи управління підприємством				
	h1	h1	...	hm-1	hm
a1		F12	...	F m-1	
a2	F21		...		F2m
...
av	Fv1		Fvm

Однак на машинобудівних підприємствах, які найчастіше є багатомономенклатурними, одні і ті ж функції управління можуть виконуватися у

межах різних організаційних підрозділів. Це вимагає вирішення оптимізаційної задачі і за критеріями близькості функцій, а отже – може передбачати зміну існуючих зв'язків у структурних підрозділах, виділення і усунення дублювання в тих організаційних ланках, що співпадають за функціональним призначенням. Тоді матриця множини рішень набуває іншого змісту. І вибір остаточного варіанту організаційної структури мусить здійснюватися за оцінкою експертів. Аналогічно за допомогою побудови множини альтернативних поєднань елементів організаційної структури у формі матричного запису вирішуються оптимізаційні задачі за критерієм результативності і критерієм запізнення реалізації управлінських рішень. Побудова таких моделей і їх апробація на конкретному машинобудівного підприємства і буде предметом наступних досліджень.

Список літератури: 1. *Porter M.E. Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance* / M.E. Porter. – New York: Free Press, 1985. – 715 p. 2. *Лейбкінд А.Р. Моделирование организационных структур (классификационный подход)* / А.Р. Лейбкінд, Б.Л. Рудник. – М.: НАУКА, 2001. – 143 с. 3. *Land A.H. An automatic method of solving discrete programming problems* / A.H. Land, A.G. Doig // *Econometrica*. – 196

УДК: 65.012.34

ІВАНОВА М.І., доцент кафедри менеджменту виробничої сфери,
канд. екон. наук, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»,
м. Дніпропетровськ

РОЗВИТОК ЛОГІСТИКИ ЧЕРЕЗ ЗМІНУ ПАРАДИГМ

При формуванні парадигми логістики необхідно дотримуватися формально-логічного підходу, який фіксує абстрактне значення методологічної моделі та такі типові її елементи як ідея чи концепція, мотив, мета та засоби (методи й ресурси) досягнення результату.

Сучасні вчені-економісти наполягають на існуванні чотирьох парадигм, які тісно пов'язані з чотирма етапами розвитку логістики, порівняння яких наведено у таблиці 1 [1, 2, 4, 6, 7, 8].

Науковці, основним об'єктом дослідження яких є логістика як сервісний вид економічної діяльності підприємств, наполягають на існуванні п'ятої сервісної парадигми, що характеризується дуже високим ступенем інтеграції, спрямованої на задоволення виробничих і суспільних потреб.

Табл. 1

Характеристика парадигм логістики

Назва	Характеристика	Умови застосування
1	2	3
Аналітична (класична) парадигма	аналізує особливості матеріальних потоків у виробничій діяльності господарюючого суб'єкта, а також пошук оптимальних управлінських рішень; відображає класичний підхід до управління матеріальними потоками у сферах виробництва та обігу на основі застосування методів системного аналізу, теорії дослідження операцій, кібернетичного підходу і прогностики; передбачає, що об'єкт логістики може бути змодельований та вивчений засобами загальної теорії систем; проблеми управління системою та її складовими елементами і підсистемами можна і належить вивчати відповідними методами кібернетики; проблеми вибору і прийняття рішень підсистемою регулювання та управління зумовлюють потребу в застосуванні методів теорії дослідження операцій	1) наявність значного масиву вихідної інформації (статистичних даних); 2) запропонована економіко-математична модель повинна враховувати специфіку логістичної діяльності підприємства, що досліджується; 3) прийняття управлінських рішень базується на складних алгоритмах
Інформаційно-технологічна парадигма	чітка інформаційна формалізація складових частин логістичного процесу при комплексній підтримці процесу прийняття управлінських рішень; відображає тенденцію до перенесення акценту з технологічних на управлінські аспекти та орієнтується на можливості використання комп'ютерної техніки і стандартних програмних продуктів для вирішення окремих проблем оптимізації руху матеріального потоку; теоретичною основою є системний підхід, який застосовується як для моделювання самих логістичних об'єктів, так і для синтезу систем інформаційно-комп'ютерної підтримки. Основні стратегії логістичного управління полягають в автоматизації тривіальних задач і використанні інформаційно-комп'ютерної підтримки для вирішення складних логістичних завдань. Практичним прикладом використання парадигми є системи MRP (Material Requirements Planning – Планування матеріальних потреб), MRPII (Manufacturing Resource Planning – планування виробничих ресурсів), ERP (Enterprise Resource Planning – Планування ресурсів підприємства), DRP (Distribution Requirements Planning – Планування збутових потреб), DRPII (Distribution Resource Planning – Планування збутових ресурсів), що використовуються у внутрішньо фірмовому плануванні й управлінні запасами та закупками матеріальних ресурсів, а також постачанні готової продукції споживачам	1) застосування системного підходу при моделюванні логістичних об'єктів з відповідною інформаційно-комп'ютерною підтримкою; 2) чіткий розподіл обов'язків працівників за адміністративними функціями; 3) наявність потужної комп'ютерної підтримки обробки вхідної інформації та надання адекватних рішень

Закінчення табл. 1

1	2	3
Постачально-збутова (маркетингова) парадигма	побудова раціонального логістичного ланцюга, заснованого на постачально-збутовій стратегії господарюючого суб'єкта; основна увага зосереджена на маркетинговому забезпеченні побудови системи управління матеріальними потоками. Науковою базою даної парадигми є економічні і соціальні дисципліни (економіка і організація виробництва, управління персоналом і якістю продукції, маркетинг тощо), а математичною основою – теорія вірогідності, математична статистика. Прикладами використання маркетингової парадигми є LRP-система (Logistics Requirements Planning – Планування логістичних потреб) – система контролю вхідних, внутрішніх і вихідних матеріальних потоків на рівні фірми, територіально-виробничих об'єднань і макрологістичних структур; система «Supply Chain Management System» (система управління логістичним ланцюгом)	1) фахівці повинні розуміти проблеми всього підприємства в цілому і враховувати, що ухвалення рішень в одній галузі логістичної системи може впливати на систему в цілому; 2) тісний взаємозв'язок з обслуговуванням споживачів, врахування пропозиції продукту на ринку при заздалегідь визначених витратах і параметрах обслуговування (наявність ринкових аспектів у логістичних системах підприємства); 3) тісний взаємозв'язок між процесами складування, продажу і надання послуг [4]
Інтегральна парадигма	організація системи логістики на основі системної інтеграції всіх етапів руху матеріальних, а також інших (фінансових, інформаційних, кадрових тощо) потоків; узгоджена взаємодія підприємств – учасників логістичного ланцюга, які є відносно автономними, але взаємопов'язаними матеріальним потоком та центрами логістичної активності, що взаємодіють у межах цілісної економічної системи, створеної для задоволення потреб кінцевого споживача. Прикладом таких функцій є JIT (Just-in-time – система точно в строк), Lean production («ощадливе» виробництво»). Практичне застосування даної парадигми характеризується створенням логістичної системи ISCIS (Integrated Supply Chain Information System) – інтегрованої інформаційної системи, що обслуговує логістичний канал, реалізує інтегровану координацію логістичних систем і ланок на мікро- і макрорівнях як по матеріальних, так і по інформаційних потоках за допомогою онлайнового режиму обробки повідомлень в телекомунікаційних мережах; синтезом макрологістичних структур світової мережі центрів торгівлі (Trade Point)	1) розуміння механізмів ринку і логістики як стратегічного елементу в реалізації конкурентних переваг підприємства; 2) достатньо широкі перспективи інтеграції між логістичними партнерами, розвиток нових організаційних (структурних) відносин; 3) технологічні можливості, зокрема, в галузі гнучких автоматизованих виробництв та інформаційно-комп'ютерних технологій, радикальна зміна і відкриття нових горизонтів контролю і логістичного управління в усіх сферах виробництва і споживання продукції [3].

При цьому управління здійснюється відповідно до концепції логістики, що одержала назву «логістика сервісного відгуку», – процес координації логістичних операцій, необхідних для надання послуг найбільш ефективним способом відносно витрат і задоволення запитів споживачів, а логістичний сервіс розглядається як основний некапіталомісткий інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств [5]. Т.Н. Скоробогатова, у свою чергу, додає, що сучасна інтегральна парадигма передувє новому (п'ятому) етапу розвитку логістики – глобалізації, коли на тлі охоплення логістикою різних сфер діяльності відбувається взаємопроникнення різних логістичних напрямків, а об'єктом застосування логістики стає сфера послуг [7].

Список літератури: 1. *Адамов Н.А.* Современные парадигмы, методы и цели логистики как научного направления [Електронний ресурс] / *Н.А. Адамов* // Российский экономический интернет-журнал. – 2014. – № 1. – Режим доступа до журн.: <http://e-rej.ru/upload/iblock/f25/f252057c1ed55634b10a7bc5c362de96.pdf>. 2. *Близнюк О.П.* Основные направления коммерциализации на основе принципов логистики / *О.П. Близнюк* // Научно-технический сборник. Коммунальное хозяйство городов. – 2004. – Выпуск 56. Серия: Экономические науки. – С.323-329. 3. *Вівчар О.І.* Концептуалізація сучасних поглядів на поняття логістики / *О.І. Вівчар* // Галицький економічний вісник – 2008. – № 2 (17). – С. 106–111. 4. *Зяйлик М.* Парадигма і наукова база логістичного управління [Електронний ресурс] / *М. Зяйлик, О. Вівчар* // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4). – Режим доступа до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11zmfbmlm.pdf>. 5. *Курносова-Юркова О.А.* Современные информационные технологии в системе логистического сервиса предприятий / *О.А. Курносова-Юркова* // Вісник Дніпропетровського університету. Сер. : Економіка. – 2014. – Т. 22, вип. 8(1). – С. 73-83. 6. *Кучерук Г.Ю.* Інноваційно-логістична парадигма управління якістю транспортних послуг [Електронний ресурс] / *Г.Ю. Кучерук* // Ефективна економіка. 2012. – №6. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1193>. 7. *Скоробогатова Т.Н.* Традиционная и сервисная логистика: разграничение и взаимопроникновение / *Т.Н. Скоробогатова* // Фундаментальные исследования – 2014. – №11. – С.393-398. 8. *Струк Н.* Парадигма логістики як методологічна основа управління логістичною діяльністю / *Н. Струк* // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер : Економіка АПК. – 2013. – № 20(1). – С. 372-375.

УДК: 658.7: 338.246

САМОЙЛИК Ю.В., доцент кафедри економіки підприємства,
канд.екон.наук, Полтавська державна аграрна академія

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ АГРОЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ НА М'ЯСНОМУ СЕГМЕНТІ РИНКУ

Розвиток підприємств та формування їх конкурентоспроможності у ринкових умовах не можливе без всебічного застосування логістики.

Логістична система – це складова менеджменту підприємства, яка охоплює всі стадії створення продукції (робіт, послуг), забезпечує оптимізацію матеріальних та інформаційних потоків, поглиблення взаємозв'язків між елементами логістичного ланцюга та гнучкість системи управління ринкового суб'єкта.

Певні особливості має агрологістика. Питання формування і функціонування логістичних систем у різних сферах широко досліджені науковцями. Зокрема, увагу привертають праці Н.В. Афанасьєвої, Д. Боверсокса, О.М. Варченко, М.В. Василевського, А.М. Гаджинського, Є.В. Крикавського, І.В. Кривов'язюка, Ю.М. Кулик, В.О. Левченка, Т. Левітта, І.П. Міщука, Р.К. Найджемана, М.А. Окландера В.С. Лукинського, С.С. Сергєєва, О.О. Удалих, С.А. Уварова, М.С. Шкоди та ін. Окремий напрям дослідження становлять проблеми функціонування системи агрологістики. Вагомий науковий доробок належить в цій галузі А.С. Даниленку, Я.В. Колодці, О.В. Кузьміновій, В.В. Писаренку, С.А. Пелих, Н.А. Стельмашук, О.М. Сумцю, Т.М. Терешкіну, Л.В. Фроловій, Н.І. Чухрай та ін.

На думку Я.В. Колодки, агрологістична система – це особливий вид логістичних систем, функціонування яких пов'язане із виробництвом продукції з сільськогосподарської сировини, її зберіганням, переробкою і доведенням до споживача. Метою функціонування агрологістичних систем є задоволення потреб споживачів і зниження витрат на виробництво та переробку сільськогосподарської продукції [1, с. 132].

Стельмашук Н.А. зазначає, що агрологістична система – об'єднання аграрних підприємств і їх обслуговуючої інфраструктури. Вона складається, як правило, з кількох підсистем, включаючи функціональні та ті, що її забезпечують (інформаційна, правова, кадрова та ін.); включає матеріальні засоби, що забезпечують рух товарів логістичним ланцюгом (склади, вантажнорозвантажувальні механізми, транспортні засоби), виробничі запаси та засоби управління всіма ланками згаданого ланцюга; виконує ті чи інші логістичні функції та операції. Формування і функціонування логістичних систем передбачає появу ряду термінів: логістичні витрати, логістичні операції, логістичні функції, логістичні процеси, логістичні потоки [2, с. 281].

Сумець О.М. вважає, що логістична система підприємства АПК – це організаційно-управлінський механізм, який реалізує сукупність логістичних активностей, взаємопов'язаних однорідністю і структурою та спрямованих на досягнення конкретної логістичної мети. У цьому випадку метою логістичної системи підприємства АПК слід вважати виробництво і постачання високоякісної сільгосппродукції конкретним її споживачам у визначене місце, в потрібній кількості, в певний час, при мінімально припустимому рівні витрат з

урахуванням вимог споживачів із належним рівнем сервісу [3, с. 170].

Логістична система є найбільшою та узагальнюючою сукупністю елементів та їх взаємозв'язків у межах ринкового середовища, оскільки вона об'єднує процеси ресурсозабезпечення, виробництва, розподілу, зберігання, просування товарів (робіт, послуг) у рамках конкретного ринку та поза ним. Формування логістичних систем відбувається під впливом особливостей галузі ринкового сегменту. М'ясний сегмент ринку – один з найбільших сегментів як аграрного, так і національного ринків у цілому, тому його агрологістична система є досить складною. Ефективність її функціонування суттєво впливає на розвиток та досконалість механізму господарювання ринкових суб'єктів та даного сегменту ринку в цілому.

Логістична система на м'ясному сегменті ринку (м'ясопродуктова логістична система) – це сегментарна підсистема агрологістичної системи, яка охоплює вісім стадій створення продукції м'ясної галузі: кормовиробництво, ресурсозабезпечення, виробництво, переробка, заготівля, зберігання, транспортування, збут, взаємопов'язує їх, забезпечує оптимізацію матеріальних та інформаційних потоків між ланками м'ясопродуктового ланцюга, мінімізацію трансакційних витрат і сприяє підвищенню гнучкості, адаптивності, емерджентності системи менеджменту суб'єктів даного сегменту ринку.

Доцільно виділити принципи формування логістичних систем на м'ясному сегменті ринку:

- 1) охоплення всіх ланок логістичного м'ясопродуктового ланцюга;
- 2) гнучкість та адаптивність логістичної системи;
- 3) врахування інтеграційних та кооперативних механізмів на даному сегменті ринку; координація всіх елементів логістичної системи;
- 4) структурування логістичних підсистем залежно від рівня ринкового середовища (мікро-, мезо-, макро-, глобальний рівень);
- 5) врахування специфіки м'ясної продукції;
- 6) застосування інноваційних підходів. Дані принципи мають дотримуватись у сукупності та доповнювати логістичний механізм м'ясопродуктової логістики.

Таким чином, логістика – це невід'ємний функціональний напрям розвитку економічної системи. Побудова логістичних систем управління має свою специфіку залежно від галузі діяльності суб'єктів господарювання. Агрологістична система на м'ясному сегменті ринку, або м'ясопродуктова логістична система, охоплює кормовиробництво, ресурсозабезпечення, виробництво, переробку, заготівлю, зберігання, транспортування, збут, взаємопов'язує їх, та забезпечує ефективне функціонування ринкових суб'єктів

відповідно до дії логістичних принципів.

Список літератури: 1. *Колодка Я.В.* Особливості та оптимізація логістичних систем підприємств сільськогосподарської галузі / *Я.В. Колодка* // Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал. – 2014. – № 2 [51]. – С. 131-136. 2. *Стельмащук Н.А.* Концептуальні засади маркетинго-логістичного управління конкурентоспроможністю аграрних формувань / *Н.А. Стельмащук* // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 1[23]. – С. 280-289. 3. *Сумець О.М.* Логістична система підприємства АПК: визначення, аналогова модель функціонування, основні завдання / *О.М. Сумець* // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 5. – С. 166-175.

УДК: 338.001.36

ГОЛОЛОВА О.М., асистент кафедри менеджменту НТУ «ХП»

ЛАРКА М.І., канд. екон. наук, професор кафедри економіки та маркетингу НТУ «ХП», м. Харків

ЕЛЕКТРОЄМНІСТЬ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗНИЖЕННЯ

Значні щорічні витрати на придбання енергоресурсів для виробництва промислової продукції вимагають приділення більш пильної уваги питанням зниження електроємності продукції, що випускається вітчизняними підприємствами. Характерним показником ефективності використання електроенергії на машинобудівельному підприємстві є електроємність продукції. Пошук використання всіх можливих шляхів щодо зниження електроємності продукції на підприємстві уявляється важливим і актуальним завданням.

Електроємність продукції є однією зі складових величини енергоємності продукції. Контроль за електроємністю продукції здійснювався й раніше, але в останні роки, у зв'язку зі збільшенням цін на енергоресурси, значно зросла увага до показника електроємності. Даний показник був визначений нормативними документами з енергозбереження, як один з показників ефективності використання енергоресурсів на виробництво продукції [1, 3].

Безсумнівний інтерес, у плані контролю за електроємністю продукції, представляла б щорічна інформація, наприклад, з боку Національного Агентства з контролю за раціональним використанням паливно-енергетичних ресурсів (НАЕР) про величину зазначеного показника по окремих галузях і підгалузях господарської діяльності по Україні, і, зокрема, на підприємствах

машинобудування [2].

В даний час на українських машинобудівельних підприємствах робота зі зниження електроємності продукції проводиться за наступними напрямками:

- енергетичні обстеження (внутрішній енергоаудит) існуючих технологічних процесів і обладнання з розробкою енергозберігаючих заходів;
- організація системи нормованого і лімітованого енергоспоживання цехами і виробничими ділянками підприємства;
- вдосконалення ефективної системи постійного безперервного обліку та контролю витрат енергоресурсів, а в разі необхідності, впровадження додаткових технічних засобів обліку та контролю;
- розробка та впровадження системи стимулювання енергозбереження на підприємстві;
- скорочення непродуктивних втрат енергоресурсів при їх використанні в виробничих процесах, а також у всіх найрізноманітніших видах повсякденної господарської діяльності;
- популяризація економічних, екологічних та соціальних переваг енергозбереження, підвищення освітнього рівня всіх працівників підприємства, діяльність яких пов'язана з використанням енергоресурсів.

Так, наприклад, проведення внутрішніх енергоаудитів спільно з фахівцями підприємства, дозволило б в результаті аналізу найбільш енергоємних технологічних процесів та обладнання розробити заходи спрямовані на:

- впровадження нових енергозберігаючих технологій;
- впровадження нового енергоекономічного обладнання;
- вдосконалення існуючих технологій;
- вдосконалення та модернізація всіх видів технологічного устаткування, які споживають енергоресурси.

Окрім цього, регулярний контроль за дбайливим використанням енергоресурсів в цехах і виробничих дільницях підприємства зміг би забезпечити скорочення втрат енергоресурсів при їх використанні у виробничих процесах. Досвід енергозбереження дозволяє говорити, що ця частина роботи по енергозбереженню дозволила б забезпечити економію енергоресурсів у розмірі 5-10%.

Підсумовуючи, можемо зробити наступні висновки:

1. Електроємність продукції є інтегрованим показником ефективності використання електроенергії на промислових підприємствах. Норми питомих витрат електроенергії на виробництво окремих видів продукції і послуг не повною мірою, а лише частково, за напрямками ланцюга технологічного процесу випуску продукції, відображають реальний стан показника – електроємність.

2. Підвищення ефективності використання електроенергії і зниження при цьому електроємності продукції, що випускається, можливо шляхом підвищення енергетичного ККД всіх виробничих і господарських ланок енергетичного господарства підприємства.

3. Доцільна розробка цільових показників електроємності для окремих підгалузей машинобудівної промисловості і/або для основних видів промислової продукції, що виробляється машинобудівною галуззю промисловості країни.

4. Необхідна розробка і впровадження комплексної системи стимулювання енергозбереження, яка б охоплювала всі рівні споживання енергоресурсів від структурних підрозділів підприємств до загальнонаціонального рівня, і, яка в сукупності з нормуванням енергоспоживання, стала б одним із найважливіших організаційних методів планомірного зниження енергоємності (зокрема, електроємності) виробництва промислової продукції.

Список літератури: 1. *Цаплін В.І.* Ринок і адміністративні механізми енергозбереження. – «Енергозбереження Енергетика Енергоаудит» / *В.І. Цаплін*/ – 2013. – № 5. С. 28-30. 2. *Бернер М.С.* «Аналіз зарубіжних законодавчих актів у галузі енергозбереження» – Енергозбереження / *М.С. Бернер* / – 2014. – № 6 – С. 30-36. 3. *Мица Н.В.* Сутність та проблеми енергозбереження в Україні / *Н.В. Мица* // Сталій розвиток економіки. – 2011. – №4 – С. 67-74.

УДК: 336. 22

ПОДРЕЗ О.І., магістр НТУ «ХПІ», м. Харків

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Актуальність проблеми. Сучасна діяльність промислових підприємств України характеризується поступовим зниженням їх прибутковості. Так, у 2010-2013 роках вони отримували прибуток, а з 2014 року промислові підприємства одержали збиток у сумі 161425,9 млн.грн. Протягом 2005-2013 років рентабельність цих підприємств зменшалася з 5,5% у 2005 році до 3% у 2013 році, а у 2014 році вона взагалі була негативною (–14,06%) [1].

Отже, для промислових підприємств актуальним є проведення заходів з підвищення ефективності їх діяльності, розробка механізму управління ефективністю. Для цього необхідно визначити сутність поняття «ефективність».

Аналіз останніх досліджень. Поняття «ефективність» розглядалося у багатьох наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, таких як: В.

Андрійчук[2], П. Друкер[3], І.В.Гонтарева[4], Г. Емерсон[5], Б. Жнякін [6], А. Куценко [7], Т. Котарбинський, І.Лісна, С. Мочерний[8], Т.Морщенок [9], І. Павленко [10], В. Петті, С. Покропивний [11], А.Яковлев, О. Ястремська та ін. Праці цих авторів присвячені як визначенню сутності поняття «ефективність», класифікації ефективності та механізму оцінювання ефективності розвитку підприємств. Незважаючи на вагомий внесок цих авторів у понятійно-категоріальний апарат ефективності, подальший соціально-економічний та політичний розвиток України, її бажання щодо вступу у Євросоюз та ВТО, потребує його уточнення.

Мета статті. Метою даної статті є уточнення сутності ефективності як економічної категорії та класифікації сучасних підходів до його встановлення по відношенню до промислових підприємств.

Викладення основного матеріалу дослідження. Ефективність – це складне та багатогранне поняття. Його досліджували багато фахівців з різних сторін. В статті Т.Морщенок та О. Біляк [9] проведено дослідження щодо визначення поняття «ефективність», яку доповнено автором цієї статті (таблиця 1).

Табл. 1

Визначення сутності поняття «ефективність»

Джерело	Визначення
Вікіпедія [12]	ефективність (від лат. Effectivus – діяльний, творчий) – це відношення результату (ефекту) до витрат, які були затрачені на його отримання.
Б. Жнякін та В. Краснова [6]	ефективність — це співвідношення результату (ефекту) з витратами, що викликали цей ефект
І. Павленко [10]	ефективність - комплексна оцінка кінцевих результатів використання трудових, матеріальних, інформаційних та фінансових ресурсів підприємства у виробництві товарів та наданні послуг за певний термін
Мельник Л.Г. та Корінцева О.Л. [13]	ефективність як життєвий цикл виробу.
Гонтарева І. В. та Нижегородцев Р. М [4]	категорія "ефективність" - це умови і рівень інтенсифікації відносин, що виникають у процесі створення, споживання та відтворення економічних ефектів (результату). Ця категорія визначає об'єктивні умови, що характеризують якісну сторону джерел і процесів відтворення ефектів (результату).
В. Андрійчук [18]	Ефективність — це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами, причому при вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені або в певному обсязі за їх первісною (переоціненою) вартістю (застосовувані ресурси), або частиною їх вартості у формі виробничих витрат (виробничо спожиті ресурси).
Д. Рікардо [7]	ефективність – економічна категорія, яка визначає співвідношення результату до визначеного виду витрат

Закінчення табл.1

Джерело	Визначення
Г. Емерсон [7]	ефективність – основна мета управління, яка визначає зв'язок з функціональністю підприємства
П. Друкер[18]	результативність є наслідком того, що робляться потрібні слушні речі; а ефективність - наслідок того, що правильно створюються ці самі речі. Перше і друге є однаково важливим
В. Петті, Ф. Кене [15]	ефективність – результативність управління стосовно дій суб'єкта управління – уряду держави
Т. Котарбинський [7]	ефективність – це результативність, яку визначає загальна теорія ефективної організації діяльності
С. Мочерний [8]	ефективність – здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат
С.Ф.Покропивний [11]	Ефективність — це відносна величина, що характеризує результативність будь-яких затрат.
К.Прокоф'єва [18]	Ефективність розглядається як співвідношення результатів та витрат. Критеріями першого підходу є «результат-витрати». «Ефективність» з позиції досягнення мети. Критеріями підходу є «результат-мета».
Т.Морщенко та О. Биляк [9]	ефективність є багатоаспектним і складним економічним поняттям, під яким розуміють: по-перше, результативність діяльності (процесу, проекту, реалізації заходів), що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату; по-друге, комплексну оцінку результатів використання всіх видів ресурсів; по-третє, міру досягнення поставлених цілей.
Прядко В.В. [17]	категорія, що відображає рівень функціонування виробничих ресурсів є категорією продуктивності ресурсного потенціалу виробництва і розглядається як вихідна, первинна до категорії ефективності. Останню він визначає як відношення обсягу виробництва до виробничих витрат [4].
Пол Хейне [19]	«Ефективність - це позитивний чинник, який найбільш послідовно підноситься економістами. Це не повинно дивувати, оскільки ефективність (effectiveness) і економічність (efficiency) - майже синоніми. Обидва терміни характеризують «результативність» використання засобів для досягнення цілей».

В науковій статті І.В. Гонтаревої та Р.М. Ніжегородцева при визначенні сутності «ефективність» виділяються такі відношення, як: «об'єкт – об'єктивні», «суб'єкт – суб'єктивні» та «суб'єктивні – об'єктивні». Під "об'єкт-об'єктивними" відносинами розуміються технологічні взаємозв'язки між засобами праці та предметами праці. Чинниками, що зумовлюють їх інтенсифікацію, зокрема, є технологічність, пропорційність, ритмічність і прямоточність. "Суб'єкт-суб'єктивні" відносини - це організаційні, ринкові і соціальні взаємозв'язки між стейк-холдери підприємства. Фактори інтенсифікації -

збалансованість індивідуальних, коаліційних та спільних інтересів стейкхолдерів. Під "суб'єкт-об'єктними" відносинами розуміється наблюдаемость і керованість об'єкта суб'єктом. Фактори інтенсифікації - релевантність, достатність, достовірність та своєчасність інформації про об'єкт і його реакції на управління[4].

Як зазначають Т.С.Морщенок та О.М. Біляк, в літературі з теорій управління, ефективність визначається за трьома підходами – цільовим, системним і вибіркоким. Цільовий підхід характеризує здатність системи досягти визначених цілей. Системний (адаптивний) – виживання підприємства завдяки його пристосуванню до зовнішнього середовища та акцентуванню уваги на внутрішніх характеристиках підприємства. Вибірковий передбачає забезпечення мінімального рівня задоволення усіх складових організації, мотиви діяльності та цілі яких відрізняються. Тому автори статті пропонують і з ними доцільно погодитися, що «досягнення позитивних результатів можливо завдяки комбінування цих підходів» [9].

Результати. Проведений аналіз існуючих підходів до визначення сутності поняття «ефективність» показав наступне.

1. Ефективність – це економічна категорія, що відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення трудовими матеріальними, інформаційними та фінансовими ресурсами підприємства.

2. Ефективність характеризує відношення, що виникають у процесі створення, споживання та відтворення ефектів (результату). Вона є основною метою управління, яка визначає зв'язок з функціональністю підприємства та життєвим циклом виробів (послуг), що ним створюються (надаються).

3. Ефективність базується на загальних критеріях оцінювання – це результативність, продуктивність та економічність.

4. Ефективність досягається завдяки комбінуванню трьох управлінських підходів – цільового, системного та вибіркового.

У подальшому дослідженні доцільно провести обґрунтування класифікації ефективності, спеціальних критеріїв, факторів та показників щодо оцінювання кожного з видів ефективності відносно діяльності промислових підприємств.

Список літератури: 1. Електронний ресурс .www.ukrstat.gov.ua. 2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств. Підручник. — 2-ге вид., доп. і перероблене / В. Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с. 3. Проблема визначення ефективності. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://pidruchniki.com/1854051647541/ekonomika/problema_viznachennya_efektivnosti_metodichni_pidhodi_otsinki_efektivnosti_diyalnosti_pidpriyemstva. 4. Гонtareва И.В., Категориальный аппарат оценивания эффективности развития предприятий/ И.В.Гонtareва, Р.М.Нижегородцев.//Економіка розвитку, №3(63), 2012.С. 47–54. 5. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, 351 с.– М. : Республика, 1992. – Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор,

Г. Форд. **6. Жнякін Б. О.** Економіка підприємства/ Б.О.Жнякін, В.В.Краснова. — Донецьк: Альфа-прес 2005. — 160 с. **7. Куценко А.В.** Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія / А.В. Куценко. — Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. — 205 с. **8. Мочерний С.В.** Основи підприємницької діяльності/ С.В.Мочерний. — К: Академія, 2005. — 280 с. **9. Морщенок Т.С** Огляд підходів до визначення економічної сутності поняття «ефективність»/ Т.С.Морщенок, О.М. Біляк // Електрон. Ресурс. <http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia> **10. Павленко І.Г.** Соціально-економічний розвиток рекреаційно-туристського комплексу АР Крим / І.Г. Павленко // Формування ринкових відносин в Україні. - Київ : НДЕІ Міністерства економіки України, 2007. - № 12 (79). - С. 102-104. **11. Покропивний С. Ф.** Економіка підприємства. Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. - Київ: КНЕУ, 2001. - 528 с. **12.** Мала гірнича енциклопедія: у 3 т. / за ред. В. С. Білецького. — Донецьк : Донбас, 2004. — 640 с. **13. Мельник Л.Г.** Економіка підприємства: Конспект лекцій: Навч. посіб./ Л.Г.Мельник, О.І.Корінцева. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. — 412 с. **14. Андрійчук В.Г.** Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз / В.Г. Андрійчук. — К. : КНЕУ, 2005. — 292 с. **15.** Проблема эффективности в современной науке / Под ред. А.Д. Урсула. — Кишинев, 1985. — 256 с. **16. Стрілець Є.М.** Ефективність як економічна категорія / Є.М. Стрілець. — Запоріжжя: КПУ, 2013. — С. 9. **17. Прядко В.В.** Теоретико-методологічні аспекти ефективності сільськогосподарського виробництва/ В.В. Прядко // Економіка АПК. - 2003. -- № 10. - С. 69 – 77. **18. Прокоф'єва К.В.** Теоретична сутність економічної категорії «ефективність діяльності підприємства» [Електронний ресурс] / К.В. Прокоф'єва. — Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.2/255.pdf>. **19. Хейне П.** Экономический образ мышления / Пол Хейне. — М.: Catallaxy, 1997. — 704 с.

УДК: 621.31

МАГОМЕДОВ М.С., здобувач НТУ «ХПІ», Харків

АНАЛІЗ ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Нестабільність політичної та економічної ситуації в Україні, воєнні дії на Донбасі та інше – все це негативно впливає на роботу вітчизняних промислових підприємств. У цих умовах для них актуальним є формування системи адаптивного управління як управління, яке дозволяє вчасно приймати управлінські рішення відповідно до змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Сутність і зміст процесів адаптації та інші теоретичні аспекти адаптивного управління розглядали такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: І. Ансофф[1], П.Друкер[2], Клебанова Т.С., Раєвнева О.В [3] та ін. Але до сьогодні немає чіткого понятійного апарату щодо адаптивного управління промисловими підприємствами, тому зупинимося

більш детально на визначені концептуальних підходів та сутності понять «адаптація», «адаптаційне управління» та «система адаптивного управління».

Метою статті є аналіз та удосконалення існуючого понятійно-категоріального апарату адаптивного управління, що є часткою системи менеджменту, щодо стабілізації розвитку вітчизняних промислових підприємств в умовах сучасної ситуації в Україні, Євросоюзу та інших країн світу.

Постановка проблеми. Питома вага промисловості у структурі ВВП у 2014 році складала 54,47 %, а переробної промисловості – 51,67%. Протягом 2009-2013 років переважна кількість промислових підприємств була прибутковою. Вона зросла з 59,7% у 2009 році до 63,2% у 2014 році. У 2014 році загальний збиток збиткових підприємств (36,8% у загальній кількості) був значно більший ніж прибуток прибуткових підприємств. У 2014 році рентабельність промислових підприємств є негативною. Основний вплив на рентабельність продукції оказує собівартість, у структурі якої у підприємств переробного виробництва найбільшу вагу займають матеріальні витрати (77,94%).

Отже, в Україні спостерігається негативна тенденція до зниження виробництва промисловими підприємствами, падіння їх ефективності та зростання збитковості. У цих умовах виникає потреба у впровадженні системи адаптивного управління як засобу стабілізації діяльності промислових підприємств.

Матеріали досліджень. Термін «адаптація» має декілька значень та напрямів використання. Його досліджували багато фахівців різних сфер діяльності – економісти, фізики, біологи, психологи та ін. Систематизація трактування цього поняття була проведена на основі наукових праць та дисертаційних досліджень таких вчених, як: Буднік М. М.[4], Денісов В.Т., Назарьєва Н.А., Грищенко О.В. [5], Дубчак В.В. [6], Козаченко А.В., Пономарев В.П., Ляшенко А.Н. [7], Кравченко С.А [8], Кучер М.М. та Дашевська Д.А. [9], Чиженькова Е.В.[10] та інших. Вона дозволила констатувати, що ці фахівці термін «адаптація» характеризують як процес, дія, потенціал, механізм та модель пристосування підприємства, соціально-економічної системи або її елементів до змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

В спеціальній літературі немає єдиної класифікації до адаптації, існуючі підходи не стосуються адаптації промислових підприємств і не враховують специфіку виробничої та інших видів діяльності цих суб'єктів господарювання. Так, Савченко В.А. представляє класифікацію адаптації персоналу. При цьому адаптація розглядається за формами та видами. Вона виділяє такі форми адаптації як соціальну і виробничу адаптацію[11]. Бекмуратов Р. Д. поділяє адаптацію на активну і пасивну, первинну та вторинну, виробничу і

невиробничу та інше[12]. У роботі С.А. Малютіна наводяться два види адаптації: пасивна та активна. [13].

Автором статті запропоновано власний підхід до класифікації форм та видів адаптації промислових підприємств. При цьому виділено дві форми адаптації – виробнича і невиробнича (матеріально-технічна і соціальна). Оскільки поняття «адаптація» має безпосереднє відношення до управлінської діяльності суб'єктів господарювання, виробничу адаптацію представлено за видами ресурсів та елементами витрат (техніко-технологічна, матеріально-енергетична, трудова, загальногосподарська, фінансова та маркетингова), а також за видами управлінських функцій, що виконує підприємство (організаційна, планувальна, мотиваційна, облікова, контрольна).

Поняття «адаптивне управління» має багато визначень та тлумачень. Науковці з Харкова ототожнюють це поняття як окремі дії, показники, що направлені на протидію негативним факторам зовнішнього середовища, у тому числі дії економіко-математичного характеру – Забродський В.А., Клебанова Т.С., Кизим М.О., Раєвнева О.В. та ін. [3], а також Филипковська Л. А. [14] та ін.

Бушмелева Г.В.[15] та ін. констатують, що адаптивне управління це модель управління підприємством, що забезпечує ефективність та продуктивність його діяльності. Тихомирова О.Г. [16], підкреслюють, що адаптивне управління – це механізм пристосування до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, а також процес управління. Друкер П. [2], Харитонов А.В.[17], Маслодудов Ю.А.[18], Янченко Н.В.[19] та ін. розглядають адаптивне управління як елементи, методи, форму та в цілому систему управління підприємством.

Аналіз наукових підходів до визначення сутності поняття «система адаптивного управління» показав, що майже усі автори під системою адаптивного управління розуміють систему управління, що має можливість та умови, пристосовуватися до змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємств. Так, одні автори цей термін тлумачить як систему адаптивного менеджменту, другі – самоорганізована система [16], інші – система, що пристосовується до змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Результати досліджень. На підставі систематизації сучасних наукових підходів до понятійно-категоріального апарату адаптивного управління встановлено наступне.

1. З точки зору економіки та менеджменту, поняття «адаптація» визначено як економічна категорія, що характеризує процес пристосування внутрішнього середовища цих суб'єктів господарювання до умов нестабільного конкурентного та зовнішнього середовища.

2. Розроблено класифікацію адаптації, що є новою і відрізняється від раніше

запропонованих тим, що показує необхідність проведення адаптації промислових підприємств за видами діяльності, елементами витрат та функціями управління. Використання цього підходу дозволить чітко визначати «вузькі» міста управління та вчасно корегувати управлінські рішення.

3. Авторське тлумачення поняття «адаптивне управління» полягає у тому, що це вид управління, який характеризується сукупністю дій управлінського характеру, направлених на корегування внутрішнього середовища відповідно до умов зовнішнього та конкурентного середовища в рамках затвердженої стратегії економічного розвитку підприємства. Адаптивне управління промисловими підприємствами є динамічний процес, який реалізується за допомогою відповідної системи адаптивного управління.

4. Система адаптивного управління визначається як саморегулююча, самоорганізована система, що має теоретичну основу та практичну можливість пристосовуватися до змін конкурентного, зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств через відповідні механізми реалізації адаптивного управління.

Таким чином, за результатами дослідження визначено, що в умовах нестабільного конкурентного, зовнішнього та внутрішнього середовища промисловим підприємствам доцільно використовувати систему адаптивного управління, яка дозволяє вчасно розробляти та впроваджувати управлінські рішення щодо організації ефективної діяльності цих суб'єктів господарювання.

Список літератури: 1. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с. англ./ Науч. ред. и предисл. Л.И. Евенко/ И.Ансофф. - М.: Экономика, 1989. - 519 с. 2. Друкер П. Эффективное управление./Пер. с англ./П. Друкер. М.: Фаир-Пресс, 2002.- 284 с. 3. Математические модели трансформационной экономики: Учеб. пособие / Клебанова Т.С., Раевнева Е.В., Стрижиченко К.А. и др. - Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. - 280 с. 4. Буднік М. М. Адаптація промислових підприємств до ринкових умов господарювання: Автореф. ... канд.екон.наук./ М.М.Будік. - Х., 2002. 5. Денісов В.Т., Назарьєва Н.А. Адаптивное управление – основа успеха деятельности промышленного предприятия/ Денісов В.Т., Назарьєва Н.А., Грищенко О.В. //Вест ОГУ, №8, 2006. - 89-95. 6. Дубчак В.В. Теоретико-методологические аспекты формирования системы адаптивного управления промышленными предприятиями: Автореф. ... канд.экон.наук./В.В.Дубчак - Ростов-на-Дону, 2006. 7. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография/А.В. Козаченко,В.П. Пономарев,А.Н. Ляшенко. - К.: Либра, 2003. - 280 с. 8. Кравченко С.А. Адаптация экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий к условиям рынка: Монография/ С.А.Кравченко. - К: ННЦ ИАЭ, 2008. - 444 с. 9.Кучер М.М. Передумови адаптивного управління металургійними підприємствами/ М.М.Кучер, Д.А.Дашевська. // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка", 2013. № 3, <http://www.economy.nayka.com.ua>. 10.Чиженькова Е.В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде: Автореф. ... канд.экон.наук/ Е.В.Чиженькова. - М., 2006. 11. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу /Навч. посіб. - К.КНЕУ, 2002. -374 с. 12. Бекмуратов Р. Д. Совершенствование адаптивной системы управления на примере кондитерской отрасли/ Р.Д.Бекмуратов. // Дискуссия. - 2014 - №2 (43). - С. 36-40.

13. *Малютин С.А.* Механизмы корпоративного управления: Научная монография/ С.А.Малютин. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2007. 14. *Филипповская Л. А.* интеллектуальные модели в адаптивном управлении экономическими системами//Л.А.Филипповская.// Бізнес-інформ– 2011. – № 8. – С.216-219. 15. *Бушмелева Г.В.* Адаптивное управление промышленным предприятием в конкурентной среде: Монография/Г.В.Бушмелева.- Екатеринбург: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2008. - 301с. 16. *Тихомирова О.Г.* Адаптивное управление предпринимательскими структурами как открытыми динамическими системами/О.Г.Тихомирова.// Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9–2. – С. 495-499. 17. *Харитонова А.В.* Взаимосвязь адаптации и адаптивного управления/А.В.Харитонова.//Управление экономическими системами, №9, 2011. <http://www.uecs.ru/uecs-33-332011>. 18. *Маслодудов Ю.А.* Особенности адаптивного управления на машиностроительных предприятиях/Ю.А.Маслодудов.//Вопросы экономических наук. 2009. №6 (39).– С. 76-78. 19. *Янченко Н. В.* Адаптивне управління підприємствами залізничного транспорту в сучасних умовах/Н.В.Янченко. – Х.:Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, 2012.

УДК: 657

ВИСОЧАН О.С., канд.екон.наук, доцент, Національний університет
“Львівська політехніка”

ВИСОЧАН О.О., канд.екон.наук, доцент, Національний університет
“Львівська політехніка”

РОЗВИТОК ПРОЦЕДУРИ ФІЛЬТРУВАННЯ В СКЛАДІ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ФУНКЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Необхідність модернізації сучасної облікової парадигми на вимогу часу є прямим наслідком запитів, що виникли в інформаційну епоху і які не в змозі були задовольнити традиційні облікові методи і процедури.

В рамках інформаційної парадигми соціально-економічного розвитку, розвинутої С.А. Дятловим [1], передбачається, що соціально-економічна реальність є доцільною, цілісно організованою системою відкритого типу, функціонування і розвиток якої здійснюється відповідно до законів інформації. У такій системі обмін знаннями, енергією, речовиною із зовнішнім середовищем не є абсолютно вільним і стихійним, а здійснюється у межах, обумовлених усвідомленими цілями та інтересами розвитку і детермінованих типом, рівнем, видом і формою її конкретного існування.

Така наукова парадигма, на думку А.А. Помілюва [2, с.201], адекватно відображає сучасну епоху і лежить в основі теорії інформаційної економіки.

В науковому дослідженні [3, с. 167] зазначається, що одним із напрямків розвитку бухгалтерського обліку є його інтеграція з інформатикою та

кібернетикою, тобто подання і дослідження його у вигляді інформаційної системи.

Бухгалтерський облік є інформаційною системою, оскільки він має ознаки, властиві системі – наявність зв'язків (в тому числі зворотних), поділ на частини, наявність структури (упорядкованих елементів), цілеспрямованість, збереження певної стійкості в заданих межах під впливом зовнішніх факторів [4, с.40]. Інформаційна система бухгалтерського обліку, з однієї сторони, являється сукупністю засобів, методів та персоналу, а з іншої – комплексом інформаційних процесів (процедур), що функціонують з метою досягнення поставленої цілі, а також етапів (стадій) обробки інформації.

Інформація – універсум бухгалтерського обліку, субстанція, яка циркулює каналами зв'язку від одного суб'єкта взаємодії – продуцента, до іншого – користувача. Будь-які відомості, які рухаються від одного суб'єкта до іншого несуть в собі інформацію. Однак їхня корисність у різних ситуаціях – неоднакова. Максимізація останньої для користувачів в управлінському контурі і є основним завданням бухгалтерського обліку. В цьому сенсі облік виконує інформаційну функцію, базовою процедурою якої є фільтрування (рис. 1), що забезпечує можливість (однак не гарантує) набуття економічною інформацією сенсу для одержувача, створює підґрунтя для налагодження комунікаційної взаємодії та зменшує негативний вплив зовнішніх чинників.

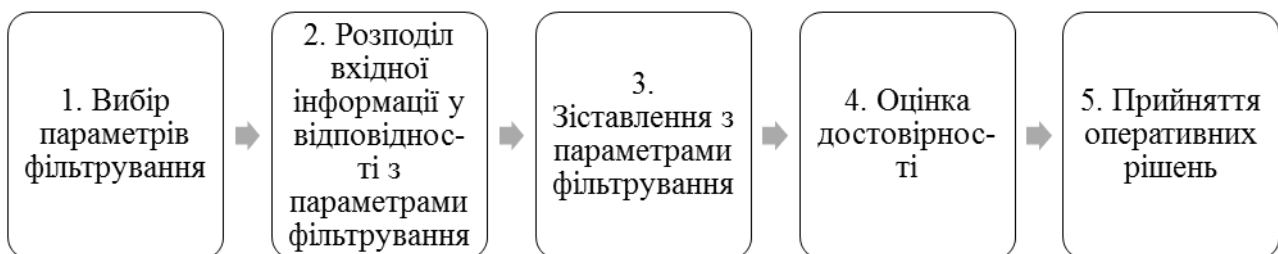


Рис. 1. Етапи фільтрування облікової інформації системою бухгалтерського обліку*

*Джерело: власна розробка

Погоджуємося з думкою Н. Белкіна і В. Крофта [5, с.29], які стверджують: “Поняття “фільтрування інформації” використовується для опису різних процесів, пов’язаних з доставкою інформації для людей, які її потребують. Хоча цей термін з’являється досить часто в популярних і технічних статтях, що описують електронну пошту, мультимедіа, розподілені системи і електронні офісні документи, відмінність між фільтрацією і пов’язаними з нею процедурами, такими як пошук, обробка, категоризація, виокремлення, часто видається незрозумілим. Основною відмінністю є та, що за допомогою фільтрування можуть бути виявлені і вирішенні чітко окреслені проблемні

питання”.

У. Ханані, Б. Шапіра та П. Шовал [6, с.204], узагальнивши результати досліджень Н. Белкіна і В. Крофта, приходять до висновків, що процедура фільтрування характеризується низкою специфічних ознак, які знаходяться у п'яти сферах: 1) представлення інформаційних потреб – у системах фільтрування довгострокові потреби користувачів описані в профілях; 2) мета – системи фільтрування відсівають нерелевантні дані з вхідних потоків, що перш за все, означає збір та розподіл даних з конкретних джерел відповідно до профілю користувача; 3) база даних – фільтрування має справу з динамічними даними; 4) тип користувачів – користувачі повинні бути відомі системі; система містить модель користувача, яка зазвичай зберігається у вигляді профілю; 5) сфера дії – системи фільтрування пов'язані із соціальними питаннями, на зразок моделювання користувача, політики приватності та ін.

Опис того, яка інформація представляє інтерес, часто називають “профілем користувача”. У широкому сенсі, вона може розглядатися як елементарний вид моделі користувача [7, с.51]. Профіль користувача містить дані про користувачів (інтереси, потреби, цілі та поведінку) і постійно оновлюється відповідно до його побажань. Якість профілів користувачів чинить значний вплив на продуктивність пошуку та фільтрування інформації. Для того, щоб забезпечити персоналізовану інформацію користувачеві система створює і підтримує опис такого типу інформації в доступі до якої він зацікавлений [8].

Таким чином, обліковим фільтром є комплекс наперед встановлених ознак смислового й логічного характеру, яким повинен відповідати об'єкт, щоб забезпечити достовірність опрацьовуваної системою обліку економічної інформації. На основі таких ознак формуються параметри облікового фільтру, відповідно до яких частина інформації не приймається до обробки через невідповідність вимогам до об'єкту бухгалтерського обліку, частина використовується для внутрішніх потреб бухгалтерії. Значний обсяг інформації передається користувачам для прийняття ними рішень. Саме запити користувачів, які формують їх профіль, на динамічній основі створюють параметри фільтрування для цієї інформації. Оперативне рішення приймається щодо кожного з параметрів фільтру: відповідає вхідна інформації набору ознак, чи ні. Параметри облікового фільтру не є статичними величинами; вони повинні постійно переглядатися й поновлюватися. Методика такого перегляду обмежується законодавчими нормами, галузевими рекомендаціями та обліковою політикою підприємства.

Список літератури: 1. Дятлов С.А. Принципы информационного общества / С.А. Дятлов // Информационное общество. – 2000. – Вып. 2. – С. 77-85. 2. Помылев А.А. Информационная экономика: эволюционный подход к анализу / А. А. Помылев // Известия

Российского государственного педагогического ун-та им. А.И. Герцена. – 2007. – № 45, Т. 19. – С. 197-203. **3.** *Деньга С.М.* Розвиток бухгалтерського обліку у сучасному світі / *С. М. Деньга* // Наукові праці КДТУ. Сер. “Економічні науки. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит”. – 2003. – Вип.4. Ч.1. – С. 162-172. **4.** *Євдокимов В.В.* Бухгалтерський облік як інформаційна система: загальні методологічні підходи / *В.В. Євдокимов* // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. – №1 (47). – С.35-40. **5.** *Belkin N. J.* Information Filtering and Information Retrieval: Two Sides of the Same Coin? / *N. J. Belkin, W. B. Croft* // Communications of the ACM. – 1992. – Vol. 35, Issue 12. – P. 29-38. **6.** *Hanani U.* Information Filtering: Overview of Issues, Research and Systems / *U. Hanani, B. Shapira, P. Shoval* // User Modeling and User-Adapted Interaction. – 2001. – No. 11. – P. 203-259. **7.** *Foltz P. W.* Personalized Information Delivery: An Analysis of Information Filtering Methods / *P.W. Foltz, S.T. Dumais* // Communications of the ACM. – 1992. – Vol. 35, Issue 12. – P. 51-60. **8.** *Renganathan V.A* Tutorial on Information Filtering Concepts and Methods for Bio-medical Searching / *V. Renganathan, A. N. Babu, S. N. Sarbadhikari* // J Health Med Informat. – 2013. – Vol.4. Issue 3. – <http://www.omicsonline.org/a-tutorial-on-information-filtering-concepts-and-methods-for-biomedical-searching-2157-7420.1000131.pdf>.

РИНОК ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ ТА УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

УДК: 37.043.1

ЗОЛОТАРЬОВА І.О., професор кафедри Інформаційних систем,
канд.екон.наук, Харківський національний економічний університет
ім. С. Кузнеця

БЕСЕДОВСЬКИЙ О.М., доцент кафедри Інформаційних систем,
канд.екон.наук, Харківський національний економічний університет
ім. С. Кузнеця

GENDER AUDIT IN THE FIELD OF HIGHER EDUCATION ON THE EXAMPLE OF SIMON KUZNETS KHARKIV NATIONAL UNIVERSITY OF ECONOMICS

For European universities gender equality, i.e. a systematic consideration of the different circumstances of both men and women in studies, research and career, is an important strategic objective. A gender equality policy has become one of the most important trends in the development of the European higher education system. The gender perspective is integrated at all levels and in all procedures of European Union (EU) Universities. Ukraine has ratified a number of international conventions on gender issues and has committed itself to guarantee equal rights and opportunities for women and men. The fundamental legal act which aims at eliminating gender discrimination is the Law of Ukraine "On ensuring equal rights and opportunities for women and men" dated 8 September 2005 [1]. In addition, the Ministry of Education and Science of Ukraine issued the Decree "On implementation of the principles of gender equality in education" dated 10 September 2009 [3], which declares the implementation of gender equality principles and gender mainstreaming in teaching process in educational institutions of all types and forms of ownership. That is why issues of gender monitoring, analysis and audit become actual for Ukrainian

educational institutions. This led to the choice of theme of this paper, which aims to study existing gender equality policies at a university level on the example of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (KhNUE).

The implementation of the principle of gender equality is an important task for KhNUE. The Concept of the University development [2] declares the principles of gender equality for staff and students. In spite of this, the mechanisms for the implementation of these principles has not yet developed sufficiently and gender equality policies at KhNUE requires improving.

At KhNUE an official Gender Equality Plan (a plan of activities to pursue gender equality) has not yet been initiated, although such a document is accepted by many European universities. Nevertheless gender equality issues are described in the Collective Agreement between the university administration and the workforce. According to this Agreement the University is obliged:

1. To provide comprehensive gender approach as a process of assessing the consequences for women and men of any planned action, including legislation, policies or programs, in all positions and at all levels.
2. To install the principle of gender equality and to prohibit discrimination on grounds of sex.
3. To take appropriate legislative and other measures, including sanctions, to prohibit any discrimination against women.
4. To establish legal protection of women's rights on an equal basis with men.
5. To refrain from any discriminatory acts or practices against women.
6. To ensure women and men equal rights and opportunities in employment, promotion at work, training and retraining.
7. To give men and women the opportunity to combine employment with family responsibilities.
8. To implement equal pay for women and men with the same qualifications.
9. To provide measures to prevent cases of sexual harassment.
10. To provide equal rights as to leave to care for a child under 3 and 6 years old.
12. To monitor the violation of the Law of Ukraine "On Ensuring Equal Rights and Opportunities for Women and Men".

Despite the presence of such paragraphs in the Collective Agreement the University needs a Gender Equality Plan.

Nowadays KhNUE does not have permanent bodies for the settlement of disputes on gender inequality and so does not provide internal expertise on gender issues. Meanwhile most of the EU universities have the post of the University Gender Equality Office who is involved in all decisions at the University level and is responsible for applying the gender equality principles. Instead impermanent commission which consists of Rector, Vice Rector, Head of HR Department and

Head of University Trade Union Organization is responsible for tackle gender inequalities in KhNUE (according to the Collective Agreement).

Typically, gender inequality is characteristic of computer and technical departments and faculties of universities. Therefore, the authors have studied current status of gender inequalities at the Economic Informatics Faculty (EIF) and IT-departments of KhNUE. According to the study at EIF 31% of academic employees (44 out of 141), 20% of doctoral students, 12% of full professors is represented by women. At the Information Systems Department there are 30% (12 out of 40) of academic female employees, 39% of female students in the undergraduate programme and 43% - in the graduate programme. At the Economic Cybernetics Department the shares of female professors is 37%, for female students it is slightly higher (46% and 38% respectively). At the Statistics and Economic Forecasting Department gender parity among professors is 68%, among students is observed (41%, and 60% respectively). At the Computer Systems and Technologies Department 27% of professors is represented by women and 17% of students in the undergraduate programme, while the ratio is higher - 26% - in the graduate programme. There are 3 women out of 12 (25%) tenured positions at the middle management level of the Faculty. Regarding the non-academic employees, Information Technology personnel consists of 20 women out of 66 (30%). Almost all secretaries are female.

When head hunting new academic employees, the faculty generally suffers from low numbers of applications at all levels (doctoral, post doctoral or professor). And the number of female applicants is constantly lower than the number of male ones. As EIF graduates can expect excellent job prospects and high salary, the faculty needs to better communicate its attractiveness.

So, in general KhNUE has superficial awareness of gender equality issues. On the one hand, KhNUE is an equal opportunity workplace and equal pay policy is guaranteed for men and women at the University. On the other hand, there are no ethics code or Gender Equality Plan or other documents which are embedded into the organizational culture, and the gender issue is consequently not part of any decision making process. In order to achieve gender parity, according to the authors, the University should apply following instruments:

- to establish the post of Gender Equality Officer at the University;
- to raise awareness of staff and students about the importance of gender equality;
- to integrate the gender perspective at all levels and in all procedures of the University, including any decision making process;
- to prepare a Gender Equality Plan in cooperation with staff and student representatives. Special attention shall be paid to the attainment of gender equality in student selections and when organising teaching and evaluating study performance,

and to measures to ensure the prevention and elimination of sexual harassment and gender-based harassment.

References: 1. Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» від 8 вересня 2005 р. № 2866-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2866-15> 2. Концептуальні засади розвитку Харківського Національного Економічного Університету до 2020 року [Електронний ресурс] / ХНЕУ ім. С. Кузнеця. – Режим доступу: http://www.hneu.edu.ua/web/public/moved/hneu/About_university/zasadu.pdf Наказ 3. Наказ Міністерства освіти і науки України «Про впровадження принципів гендерної рівності в освіту» від 10 вересня 2009 року № 839 [Електронний ресурс] / Портал Освіта.ua. – Режим доступу: <http://osvita.ua/legislation/other/4849>

УДК: 658.012

ПОБЕРЕЖНА К.В., аспірант НТУ «ХПІ», Харків

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРИ СТВОРЕННІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Розробка та впровадження інноваційної продукції на підприємстві є досить ризиковою справою. Управління ризиками на підприємствах різних форм власності потребує детального вивчення. Управління ризиками в інноваційній діяльності обумовлена необхідністю розробки комплексного, системного підходу до ризиків, які координуються в рамках підприємства. Ризик в економічному та соціальному житті суспільства є однією з визначених характеристик, який присутній постійно. З економічної точки зору, ризик є невизначеністю в поставленій меті [1]. Виникнення потреби до пошуку шляхів зменшення ступеню ризику в економічній діяльності в даний час значною мірою пов'язано з необхідністю збільшення розвитку підприємницької компоненти.

Інноваційне підприємництво супроводжується невизначеністю економічної кон'юнктури, яка є наслідком коливань попиту та пропозиції від чинників виробництва, товарів, послуг. Ринкова складова підприємницького ризику пов'язана з невизначеністю майбутнього відношення споживачів товарів та послуг. В умовах економічної невизначеності процес прогнозування і ухвалення рішень необхідно пов'язувати з етапами процесу управління ризиками.

Світовою тенденцією в останні роки є активне проникнення в дрібний інноваційний бізнес учених-підприємців, а також поява великої кількості фінансистів, що бажають укласти свій капітал у нові перспективні галузі

прикладної науки і виробництва. Зростання масштабів венчурного фінансування пов'язане з ростом незалежних приватних фондів венчурного капіталу. Приваблені можливістю високих прибутків, вони стали важливим джерелом коштів для дрібних дослідницьких фірм, у тому числі і на ранніх стадіях їхнього розвитку.

Специфіка ризикового підприємництва полягає насамперед у тому, що засоби надаються на безповоротній, безпроцентній основі. Передані в розпорядження венчурній фірмі ресурси не підлягають вилученню протягом усього терміну дії договору. Повернення вкладених коштів і реалізація прибутку відбувається в момент виходу цінних паперів фірми на відкритий ринок. Величина прибутку визначається різницею між курсовою вартістю приналежною ризиковому інвестору частки акцій фірми-новатора і сумою вкладених їм у проект засобів. Ця частка обмовляється в укладеному контракті і може доходити до 80% [2]. Фінансова установа стає співвласником фірми-новатора, а надані засоби - внеском у статутний фонд підприємства, частиною власних засобів останнього. Головним стимулом для венчурних вкладень є їхня висока прибутковість у випадку удачі.

Економіка, яка базується на знаннях, потребує підвищення уваги до людських ресурсів. Саме це робить знання та навички персоналу критично важливими для підприємства. Особливу увагу необхідно приділяти здатності персоналу генерувати ідеї, приймати участь в подальшому навчанні, вміти варіативно мислити, швидко адаптуватися до змін, обробляти значні масиви інформації, всьому тому, що формує інтелектуальний капітал організації.

Матеріальний та духовний рівень нації залежить від рівня розвитку науки і освіти. Для найбільш ефективного використання своїх інноваційних можливостей, підприємства України повинні враховувати структуру трудового потенціалу. Управління трудовим потенціалом може бути розглянуто як управління знаннями. У той же час знання як такі, у їх «чистому» вигляді, не можуть виступати як нематеріальні активи підприємства. Разом з тим знання — основа створення нематеріальних активів, оскільки вони присутні у всіх об'єктах інтелектуального капіталу.

Досвід показує, що найбільш успішні країни приділяють особливу увагу збільшенню та поширенню знань. Наприклад, відомо, що найкраща освіта у Фінляндії, найбільш «винахідлива країна» - Японія.

Інтелектуальна, творча діяльність потребує креативного підходу. Умовно у науковій діяльності можна виділити дві складові. Для створення фундаментальних знань необхідна аналітичність здатність, для прикладних — уміння комбінувати, синтезувати, тобто творити.

Важливо зазначити, що у існуючому динамічному бізнес-середовищі рівень конкурентних переваг визначається компетенціями персоналу. Саме такий підхід вимагає розвитку культури навчання на підприємстві. У першу чергу, це відноситься до інвестування в розвиток людських ресурсів. Дана проблема може вирішуватися за допомогою наступних дій: залучення необхідних фахівців і консультантів або розвиток власного персоналу. В останньому випадку, можлива або формальна пропозиція персоналу навчатися самостійно (самомаркетинг) або спрямування персоналу на проходження освітніх програм (навчання за межами підприємства) і оплата за їхнє навчання підприємством [3].

Система компенсацій повинна стимулювати активність робітників, перш за все у тому напрямку діяльності, де підприємство очікує від працівника максимальної віддачі. У той же час компетенції персоналу базуються на вміннях та досвіді. Якщо ми аналізуємо інноваційну діяльність персоналу, то продуктивність праці, професійний ріст, сумлінне виконання своїх обов'язків, ініціативність, креативність – саме ті компетенції, які можуть бути об'єктом цілеспрямованої політики управління людськими ресурсами.

Таким чином, здатність суспільства створювати, відбирати, перетворювати на джерело прибутковості знання має вирішальне значення для економічного зростання і підвищення рівня життя населення. А підприємствам необхідно формувати та розвивати стратегію управління персоналом, яка спрямовано на створення бази знань. Для підвищення ефективності роботи при створенні інноваційної продукції необхідно застосовувати заходи щодо зниження та мінімізації ризику, а також розробляти тактику управління ризиком. Найважливішими задачами ризику є вимірювання ризику, правильна оцінка, визначення його допустимого рівня і організація управління ризиком.

Список літератури: 1. Сидорук В. Інноваційний шлях розвитку економіки України очима практика //Інтелектуальна власність. - 2007. - № 9. - С.24-33., 2. Савченко О.І., Нестеренко Р.О. Розвиток компетенцій персоналу: від само маркетингу до креативності. Збірник матеріалів міжнародній науково-практичній конференції «Стратегія інноваційного розвитку економіки та актуальні проблеми менеджмент-бізнес освіти». 3. Rastogi P.N. Sustaining enterprise competitiveness - is human capital the answer? //Human Systems Management.-2000.- Vol. 19, № 3.- P.193–203.

УДК: 330.342.146:314:323.32

ВАСИЛЮК Д.Я., аспірант кафедри менеджменту і маркетингу ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», Івано-Франківськ

НОВА ІДЕОЛОГІЯ ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ СУТНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Соціальна сутність трудового потенціалу полягає в тому, що він дає можливість як окремим особам, так і різним соціальним групам населення визначити своє місце в суспільно-корисній праці, через яку самоствердитися та забезпечити собі і суспільству законне джерело доходів. Цивілізоване суспільство повинно мати в цьому надзвичайну зацікавленість, бо ж укупі з економічною сутністю саме це створює передумови для появи в країні так званого середнього класу [1].

З часу здобуття Україною незалежності кожен уряд та всі політичні партії у своїх програмах діяльності на майбутні періоди наголошують на визначальній ролі в розвитку суспільства середнього класу. До першочергових задач відносять збільшення питомої ваги середнього класу у структурі населення, полегшення і пришвидшення процесу досягнення зазначеного соціального статусу [2; с. 184].

Ключовою ідеєю поточних заходів щодо формування середнього класу в Україні має бути зміщення акцентів у його функціональності без базової орієнтації на рівень доходів як одного з головних критеріїв віднесення до даного соціального прошарку (рис. 1). Нова функціональність представників середнього класу є вимушеною реакцією на поточні кризові умови, коли сподіватись на реальні фінансові ресурси з боку держави для виходу з кризи не варто. Натомість держава має створювати умови для капіталізації чи не єдиного наразі конкурентоспроможного і наявного в неї ресурсу – людського, і в даному контексті формування резерву середнього класу через мобілізаційні механізми є найбільш дієвим способом.

Особливо актуальним зміщення акценту на функціональність замість орієнтації на рівень доходів є саме тому, що широковживані показники економічного розвитку (ВВП, ВНД тощо) далеко не завжди відображають реальну картину рівня життя населення. Рівномірність розподілу доходів, стан ринку праці, неекономічні показники (тривалість життя населення тощо) відіграють ключову роль в становленні сучасного розвинутого суспільства та

усуненні надмірного розриву в розподілі доходів та фінансового багатства [3; с. 19].



Рис. 1. Ретроспектива управлінських пріоритетів розвитку та функціональності середнього класу в Україні*

* Побудовано автором

На фоні стрімкого пониження рівня доходів та можливостей їх отримання, приналежність до середнього класу має підкреслюватись нематеріальними критеріями.

У вітчизняних умовах, на жаль, масовою є практика наявності в особи відповідних матеріальних статків (вище середньої заробітної плати, майна, автомобіля), але при цьому для її економічної й соціальної поведінки характерні низькі моральні стандарти, відсутні схильності культурного, трудовитратного розвитку. Це може бути власник бізнесу, здійснення котрого не відповідає жодним вимогам соціальної відповідальності – ні перед персоналом (у плані належної оплати праці й створення інших гідних умов), ні перед екологічними системами і т.д. Така особа найчастіше просто спромоглась адаптуватись до поточної системи, що пронизана численними неформальними відносинами. Фактично, це представник середнього класу згідно з головними матеріальними критеріями.

З іншого боку, певні громадяни, що мають високий індекс освіченого або професійного показників, але ведуть доволі скромний образ життя і таким чином не демонструють свою належність до вищої страти [4; с. 58]. Тому, нова

ідеологія функціональності середнього класу в Україні – це доповнюваність базових матеріальних ресурсів характеристиками соціокультурними, його спроможність поширювати ідеї моральності, мотивації неперервного розвитку і культурного зростання. Представник нового середнього класу повинен відзначатись достатніми знаннями та уміннями дотримання законності й відстоювання своїх прав. Лише за таких умов в Україні зможе постати нова соціальна структура населення, основу котрої формує середній клас, здатний контролювати державний апарат та пропагувати цінності розвинених суспільств.

Список літератури: 1. *Богацька Н.М.* Трудовий потенціал: зміст та характеристика / *Н.М. Богацька, М.В. Кліпка.* – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/56832.doc.htm 2. *Гончаров Ю.В.* Підвищення питомої ваги і ролі середнього класу в структурі населення України / *Ю. В. Гончаров* // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7 (109). – С. 184-195. 3. *Ігнатюк А.О.* Порівняння рівнів суспільного добробуту в США і Німеччині / *А.О. Ігнатюк* // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4 (118). – С. 12-20. 4. *Глотов М.Б.* Концепции социальной стратификации в отечественной социологии / *М. Б. Глотов* // Социс. – 2013. – № 8 (340). – С. 53-59.

УДК: 330.11

НАУМКО Ю.С., доцент кафедри економіки, к.е.н., доцент Сумського національного аграрного університету, м. Суми

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В РЕГІОНІ

Формування ринку праці регіону - серйозна економічна та соціальна проблема. Процеси економічної нестабільності призводять до виникнення безробіття [1].

Економіка країни сьогодні переживає не найкращі часи, скорочуються обсяги виробництва, помітно зменшується чисельність сільського населення, що в свою чергу позначається на співвідношенні попиту й пропозиції робочої сили.

Ринок праці як складова економічної системи країни відображає більшість політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються в державі, та віддзеркалює найгостріші проблеми: збільшення безробітного населення, міграцію населення в пошуках роботи за кордон, зміни в мотиваційному заохоченні, низькі професійно-кваліфікаційні якості працівників.

Саме ринку праці належить координуюча роль в процесі адаптації населення до нових умов господарювання, у формуванні свідомості населення щодо

розвитку процесів відтворення робочої сили та трудових відносин, в подоланні діючої в Україні неефективної системи зайнятості населення.

Ринок праці – це сфера відтворення робочої сили, особливий, властивий розвинутим товарно-грошовим відносинам спосіб її включення в економічну систему [3, с.104].

Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005, №51, ст.548), (Із змінами, внесеними згідно із Законами №3235-IV (3235-15) від 20.12.2005, ВВР, 2006, №9, №10-11, ст.96 №1562-VI (1562-17) від 25.06.2009, ВВР, 2009, № 51, ст.756) у першому розділі статті 1 визначено значення вживаних термінів: «регіон - територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя», саме на обласному рівні виникає необхідність дослідження використання управління трудовими ресурсами в регіоні з метою розвитку регіону.

У статті 2 Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» зазначено: «стимулювання розвитку регіонів здійснюється з метою:

- забезпечення їх сталого розвитку в інтересах усієї України, підвищення рівня життя населення, подолання бідності та безробіття, формування середнього класу;
- ефективного використання економічного, наукового, трудового потенціалу, природних та інших ресурсів, а також особливостей регіонів для досягнення на цій основі підвищення рівня життя людей, оптимальної спеціалізації регіонів у виробництві товарів та послуг».

За висновками міжнародних рейтингових агенцій, Сумська область отримала рейтинговий індекс С-3. Отже, вона відноситься до групи областей України з найвищим політичним ризиком та найнижчою інвестиційною привабливістю, що зумовлюється значною мірою нерозвиненістю інвестиційної інфраструктури в області. Справді, існує багато проблем в обласному фінансовому секторі. Половина підприємств працюють збитково, залишаються значними обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості. Також існує заборгованість із виплати заробітної плати. Зростання внутрішнього попиту стримується через низький рівень оплати праці, який становить у бюджетній сфері 60-80% від середнього загальноукраїнського рівня. На розвиток сільського господарства негативно впливає висока зношеність основних виробничих фондів та невідновлення потужностей замість тих, що вибувають із використання, а також відсутність інвестицій та досить високі відсоткові ставки комерційних банків [5].

Основними економічними факторами формування ринку праці регіону слід вважати спад обсягів виробництва та інвестиційної активності, збереження на підприємствах зайвої робочої сили та зростання прихованого безробіття. Подібні негативні явища, безперечно, впливають на скорочення попиту на робочу силу

[2, с.278].

До групи регіонів з високим рівнем депресивності відносяться дві області північного сходу країни (Чернігівська та Сумська). Ці області характеризуються дещо кращими показниками валової доданої вартості та промислового виробництва, проте у них також низькі доходи громадян та значний рівень безробіття. Переважно це аграрно-індустріальні регіони, де в роки економічних трансформацій провідні галузі економіки зазнали суттєвих втрат. Власне кажучи ці райони важко назвати “промислово депресивними”, оскільки це традиційно аграрні регіони [5].

Отже ринок праці Сумської області потребує дослідження, недостатня ефективність управління ринком праці регіону пов’язана з тим, що сьогодні його регулююча функція покладена на державну службу зайнятості, діяльність якої на практиці зводиться до пасивних заходів впливу. При цьому вона має справу лише з фіксованою частиною ринку праці. Хоча можливості служби зайнятості та її структурних підрозділів у працевлаштуванні незайнятого працездатного населення обмежені, проблема полягає не лише у скороченні обсягів фінансування їх діяльності, а й у низькому рівні організації ринку праці, котрий повинен бути основою для прийняття рішень з регулювання ринку робочих місць.

Заходи впливу в системі управління ринком праці повинні бути своєчасними, що дозволить оперативно коригувати процес зайнятості, прогнозувати тенденції та оцінювати якість функціонування механізму регулювання ринку праці. Необхідна повна оперативна інформація для забезпечення достовірної оцінки тенденцій розвитку ринку праці, що вимагає запровадження комплексного, цілеспрямованого підходу до дослідження закономірностей його розвитку. Важливо у інформаційну структуру, яка використовується для управління трудовою сферою, включати відомості про формування і функціонування ринкової інфраструктури, дані стосовно функціонування ринку праці.

Зміни, що відбуваються на ринку праці Сумської області, характеризуються тенденціями до зменшення постійного населення, міграційними процесами та ростом безробіття.

Причинами трансформації та наступного дисбалансу регіонального ринку праці стали такі чинники, як роздержавлення власності та приватизація підприємств; розвиток малої та середньої форм бізнесу; перерозподіл пріоритетів щодо розвитку різноманітних галузей та сфер економіки; нова фіскальна, податкова та інвестиційна політика; зміна демографічної структури населення [4, с.349].

Список літератури: 1. Василенко В.М. Оцінка впливу глобалізації на економічне

зростання країни // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2004. – №69. – С.35-42. **2.** Дмитренко Г.А. Антропосоциальные приоритеты рационального использования трудовых ресурсов в Украине / Г. А. Дмитренко // Соціальні пріоритети ринку праці в умовах структурної модернізації економіки : матер. міжнар. наук, практ. конф (Київ, 19 - 20 верес. 2000 р.). – К. : Принт-Експрес, 2000. - Т. 1. – С. 277-280. **3.** Наумко Ю.С. Дослідження проблеми зайнятості населення / Ю.С. Наумко // Наука і методика: зб. наук. праць. - Вип.16.- К.: Аграрна освіта. - 2008.- С. 102-106. **4.** Юрко А.В. Ринок праці Сумської області: проблеми збалансування попиту та пропозиції / А. В. Юрко // Вісник Сумського НАУ. Серія: Економіка та менеджмент. - Суми, 2007. - Вип. 6/7. - С. 348 – 352. **5.** <http://www.fri.org.ua/ua/ukraine/>

УДК: 338.658

БОСАК О.В., доцент кафедри економіки та управління персоналом,
ДВНЗ “Університет банківської справи”м. Львів,

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток персоналу організації є досить важливим та актуальним у сучасній системі управління організацією. Необхідно усвідомлювати багатогранність даної категорії та множину усіх елементів, що водять до системи розвитку персоналу. Завдяки ефективному здійсненню політики розвитку персоналу на підприємстві зростає конкурентоспроможність як працівника на ринку праці, завдяки чому він надалі буде більш затребуваним, а його праця високооплачуваною.

Досвід провідних країн свідчить, що створити ефективну систему професійного навчання кадрів можливо лише за умови співпраці всіх зацікавлених сторін: держави, роботодавців та самих працівників. Особливої уваги така співпраця набуває в періоди структурних змін в економіці.

Забезпечивши жорстку ув'язку навчання з економічними і соціальними критеріями, західні фірми останнім часом ведуть активний пошук нових методів навчання. Основними з них є:

- зв'язок навчання з вирішенням виробничих і кадрових завдань;
- індивідуалізація і гнучкість навчання;
- ретельне методичне опрацювання програм;
- застосування активних методів і скорочення на цій основі термінів навчання;
- створення мережі спеціалізованих навчальних центрів [3].

У цілому вони мобілізують внутрішній потенціал людини, забезпечують гнучкий зворотній зв'язок із слухачами; дозволяють зробити комплексну оцінку

потенціалу слухачів, яка може бути врахована при просуванні по службі.

Безперервна підготовка робітничих кадрів у країнах ЄС здійснюється з відривом та без відриву від виробництва. Навчання без відриву від виробництва включає практичну підготовку на підприємстві і теоретичний курс у професійно-технічній школі чи спеціалізованому центрі. Цій системі навчання віддається перевага в Німеччині та Данії. Навчання з відривом від виробництва здійснюється у середніх професійно-технічних навчальних закладах і центрах підготовки кадрів. Ця система навчання має перевагу у Франції та Італії. У Великобританії, Нідерландах підготовка робітничих кадрів здійснюється як без відриву, так і з відривом від виробництва [2]. Недоліки позазавробничої форми підготовки: відсутність зв'язку з виробництвом (застаріле обладнання в навчальних майстернях; відсталість теоретичної підготовки від зміни техніки, матеріалів, номенклатури продукції тощо); необхідність подальшої адаптації до умов виробництва (наприклад, стажування тривалістю 3 -10 місяців).

У розвинених країнах склалася нова концепція професійно-технічної освіти зокрема [1]: розширення профілю спеціальної підготовки; повна загальноосвітня база підготовки; удосконалення зв'язків між системою підготовки кадрів і виробництвом; випереджаюче зростання якості робочої сили відносно зростаючих потреб виробництва.

Сьогодні у багатьох європейських країнах набуває розвитку альтернативна форма професійного навчання: теоретичне навчання чергується (через день, тиждень, місяць) з повноцінною трудовою діяльністю з майбутньої спеціальності. При цьому процеси поступового ускладнення навчання і роботи йдуть паралельно. На кожному проміжному етапі освоєння спеціальності видаються посвідчення про набуту кваліфікацію.

Сьогодні в європейських країнах професійна підготовка кадрів робітничих професій здійснюється за кількома основними моделями. У Німеччині діє складний механізм організації, планування та керування системою професійної освіти. У професійних школах країни, які контролюються та фінансуються місцевою владою, адміністративним округом чи земельною владою майбутні працівники, крім практичних навичок, отримують і теоретичну підготовку. Усі типи професійних шкіл відрізняються термінами та програмами підготовки робітничих кадрів, а також умовами прийому. Підготовка робітничих кадрів для машинобудування, електротехніки, будівництва, сільського господарства, металообробки та автомобілебудування здійснюється переважно у професійних школах і технічних гімназіях. В інші галузі робітничі кадри надходять головним чином через систему учнівства, де на підприємствах «за подвійною системою» практичне навчання поєднується з теоретичним курсом [4]. Тривалість навчання — у середньому три роки. З метою надання «подвійній системі» більшої

гнучкості розроблені навчальні програми за групами професій (усього 450 спеціальностей), які забезпечують можливість вибору спеціальності та перекваліфікації. Протягом тижня відводиться 12 годин для аудиторних занять, решта - робота на підприємствах. «Подвійна система» охоплює молодь у віці до 25-ти років.

Державне регулювання підготовки молодих фахівців передбачає розробку єдиних програм професійної підготовки, контроль організації і змісту навчання на підприємствах.

Відповідно до рішень органів ЄС, альтернативне навчання реалізується в Італії, Німеччині та Франції. Асоціація AFPA була створена з метою реалізації політики зайнятості, підтримки профнавчання та підвищення кваліфікації дорослого населення, пропонування послуг з професійно-технічної орієнтації, сприяння працевлаштуванню осіб, що втратили роботу, яким не вистачає компетенцій, знань. Вона оплачує роботу викладачам і приватним особам з фонду додаткових годин і надає можливість додатково працювати. Фінансування AFPA надходить із субсидій держави - 70%, з інших джерел - регіональних рад і підприємств - 30% [4].

У регіонах існують невеликі інформаційні центри OREF (5-6 працівників) з відстеження й аналізу існуючих економічних, демографічних проблем, моніторингу професійної підготовки та зайнятості випускників. Їх програмне забезпечення AMFORA дозволяє створювати банк даних регіону по працевлаштуванню випускників у розрізі професій, кваліфікацій та аналізувати інформацію ефективності професійної освіти.

Усі нормативно-правові акти в області професійної освіти і навчання приймаються тільки після консультацій із соціальними партнерами в рамках колективних договорів (національні міжгалузеві договори й галузеві договори), пов'язаних між соціальними партнерами й урядом відповідно до вимог законодавчих та інших нормативно-правових документів. Соціальні партнери беруть участь в обов'язковій професійній орієнтації й консультуванні учнів системи середньої освіти.

Наведені методи розвитку персоналу розвинутих зарубіжних країн показують напрями вдосконалення систем управління персоналу українських організацій. Отже можна зробити такий висновок що, з перелічених досягнень європейських країн, необхідно обрати найдоцільніші та економічно обґрунтовані методи розвитку персоналу, та впровадити їх на українських підприємствах з метою стимулювання розвитку персоналу.

Список літератури: 1. Крушельницька О.В. Управління персоналом: Навчальний посібник / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук – Київ: Кондор-2003. – 296 с. 2. Левченко О. Сучасна безперервна професійна освіта та підготовка кадрів в Україні: основні проблеми та напрями трансформації в контексті міжнародного досвіду // Україна: аспекти праці. – 2006. –

№ 1. – С. 30-35. **3. Никифорова В.Г.** Управління персоналом: Навчально-методичний посібник / В. Г. Никифорова. – Одеса: Пальміра, 2006. - 260с. **4. Савченко В.А.** Управління розвитком персоналу: Навч. Посібник / В. А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002 р. – 351с.

УДК: 331.109.62

СОРОКІВСЬКА О.А., Доцент кафедри менеджменту у виробничій сфері,
канд.екон.наук, Тернопільський національний технічний університет
імені Івана Пулюя

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИЧИН ВИНИКНЕННЯ ТА ПОЗИТИВНИХ ФУНКЦІЙ КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ

У сучасних умовах нестабільної економічної ситуації та воєнних дій виникає велика кількість конфліктних ситуацій, значна частина яких спричиняє зміни у секторі малого бізнесу. Тому проблема дослідження конфлікту сьогодні набула особливого значення.

Порівняно недавно наше суспільство розвивалось, ігноруючи конфлікт. Поширеною була думка про безконфліктність виробничо-господарської системи. Суперечності, що виникали, вирішували однотипними адміністративними методами. Вітчизняна наука не мала власної теорії конфлікту. Тому першочерговою потребою стало оволодіння науковими методами аналізу, прогнозування та управління конфліктом.

Терміни «конфлікт», «конфліктна ситуація», «конфліктна взаємодія» викликають неоднозначне ставлення і настороженість, оскільки кожна людина в своєму житті обов'язково була або учасником конфлікту, або свідком його прояву в повсякденному житті. Конфлікт – це важлива складова суспільного життя, його необхідний елемент. Протягом багатовікової історії соціальних відносин люди постійно спостерігали руйнівні наслідки конфліктів, що зумовило виникнення багатьох теорій, котрі трактували конфлікт як аномалію, трагедію, дисфункцію, прояв злої волі чи відхиленої поведінки. Тільки в минулому столітті аналіз конфліктів почали розглядати як елемент розвитку, спосіб вирішення протиріч, форму взаємодії між людьми з усіма негативними наслідками і позитивними результатами [1].

Огляд літературних джерел показав, що чимало сучасних конфліктологів розглядають соціально-економічні конфлікти у сфері малого бізнесу як дисгармонію у стосунках людей, зіткнення протилежностей; емоційну напругу

внаслідок непримиренності та зіткнення інтересів; стан відкритої боротьби [2].

Результати проведених досліджень особливостей господарської діяльності підприємств малого бізнесу дали змогу виділити основні причини виникнення конфліктів у їхньому соціально-економічному середовищі:

- дефіцит ресурсів, що підлягають розподілу в господарській діяльності малих підприємств;
- взаємопов'язаність намічених завдань;
- відмінності в цілях, інтересах між керівником і працівниками;
- порушення норм законодавства щодо оплати праці;
- відмінності в інтересах, цінностях, життєвому досвіді між працівниками;
- недостатня освіченість, низький рівень професійної і кваліфікаційної підготовки працівників;
- порушення норм укладання та виконання колективних договорів і угод;
- порушення правил реєстрації та ведення трудових книжок;
- недосконалі комунікації;
- неефективна організаційна структура та система управління, нечітке розмежування прав і обов'язків, повноважень персоналу;
- суперечність між видами та функціями трудової діяльності працівника;
- невпевненість у розвитку професійного зростання, кар'єри;
- невідповідні умови праці;
- відсутність взаєморозуміння у відносинах між керівником і працівниками;
- несприятливість соціально-психологічного клімату на малому підприємстві.

Сучасне тлумачення конфлікту в основному ґрунтується на системному підході з елементами функціонального підходу. Узагальнюючи природу конфлікту з позиції соціально-економічної взаємодії особистості чи групи, сучасні конфліктологи виділяють дві основні його функції: конструктивну (позитивну) і негативну (деструктивну) [3,4].

До позитивних функцій конфлікту відносять: інформаційно-пізнавальну, інтеграційну, функцію стимулювання активності, регулятивно-розвиваючу, функцію стимулювання адаптації.

Результати проведених досліджень дають змогу розкрити зміст кожної з конструктивних функцій конфлікту:

– інформаційно-пізнавальна функція. Конфлікт сигналізує про виникнення проблеми, що допомагає глибше пізнати її у сукупності фактів, які сприймають люди. Конфлікт є стимулом у пізнанні інтересів, цінностей, мотивів, сигналом щодо соціальних-економічних змін. Форми конфліктної взаємодії, такі як, розбіжність і дискусія, сприяють сторонам засвоїти корисний досвід у ході

взаємних зіткнень;

– інтеграційна функція. Конфлікт об'єднує людей, веде до консолідації, зближує групи, стимулює активізацію взаємин між індивідами, групами, поліпшує формування рівноваги і стабільності на підприємстві після конфлікту;

– функція стимулювання активності. Конфлікт є стимулом активної діяльності людей, що сприяє розвитку особистості. Ця функція особливо актуальна в організаціях, де конфлікти виникають між керівниками і працівниками;

– регулятивно-розвивальна функція. Конфлікт сам собою веде до змін та розвитку. Він відкриває різноманітні можливості, наприклад, у сфері інновацій, сприяє розвитку техніки і технологій, новим винаходам та технічним новинкам, що, у свою чергу, допомагає вдосконаленню і пошуку нових механізмів попередження та мінімізації негативних наслідків конфліктів на малому підприємстві;

– функція стимулювання адаптації. Соціально-економічна система повинна постійно пристосовуватися до зміни середовища. Нововведення у сфері малого бізнесу завжди містять деяку частину ризику та непередбачуваності. За такої причини і необхідні адаптація, вміння пристосовуватися до нової ситуації.

Таким чином, можемо зазначити, що для персоналу підприємств малого бізнесу сьогодні найважливішими функціями є розвиток особистості та її систематичне професійне зростання як фахівця. Тому управління конфліктами, як і управління персоналом на підприємствах малого бізнесу, необхідно здійснювати з урахуванням складності й багатоаспектності трудових відносин у всіх напрямках – між керівниками (підприємцем) і найманими працівниками, між керівником та підлеглими, між окремими працівниками чи групами-суміжниками, котрі виконують взаємозалежні трудові операції. Останнє пояснюється тим, що трудові відносини формуються під впливом факторів соціально-економічного середовища та функціональної взаємодії, залежить від правових норм і трудових традицій, є основою конструктивного розв'язання конфліктів, що виникають у процесі виробничо-господарської діяльності підприємств малого бізнесу.

Список літератури: 1. Даниленко О. Роль якісних методів у дослідженні соціальних конфліктів /О. Даниленко// Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2014. – №1. – С. 110 – 123. 2. Сівчук І.П. Мінімізація негативних наслідків конфліктів на підприємстві/І.П. Сівчук //Галицький економічний вісник: Наук.журнал. 2013. – 1(30). – С. 98 – 102. 3. Гриньова В.М. Соціально – економічні аспекти управління персоналом на малому підприємстві / В.М. Гриньова // Економіка розвитку. – № 3 (31): Харків: ХНЕУ.– 2014. – С. 66 – 70. 4. Лукашевич М.П. Спеціальні та галузеві соціологічні теорії / М. П. Лукашевич. – К.: МАУП, 2014. – 344 с.

УДК: 33.005.95/96

ШКОДА Т.Н., канд.екон.наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИЙ ДОГОВІР ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

В умовах економічної кризи та відповідного надлишку пропозиції робочої сили на ринку праці, які сьогодні спостерігаються в Україні, роботодавці все частіше ініціюють залучення найманої праці на основі цивільно-правового договору (ЦПД). Укладання ЦПД регулюється Цивільним кодексом (ЦК) [4], на відміну від трудового договору (ТД) та колективного договору (КД), на які поширюються норми Кодексу законів про працю України [2].

Оскільки на діяльність на основі ЦПД не поширюються норми трудового права, то підрядник позбавляється рядку соціальних гарантій та знижується рівень відповідальності замовника у соціально-трудої сфері. Крім того, ЦПД не підлягає обов'язковій реєстрації і всі його суттєві умови узгоджуються сторонами під час укладання. ЦПД також дає можливість роботодавцю швидко припинити співпрацю з виконавцем, якщо той не дотримується визначених вимог. Фактично, роботодавець наполягаючи на укладанні ЦПД має більше поле для зловживань у соціальній-трудої сфері, а виконавець має трудові обов'язки на рівні ТД.

У договірному регулюванні відносин між роботодавцем та працівником усунення можливих зловживань відносно договірно-правових форм їх засвідчення досягається за допомогою норми законодавства, що передбачає можливість визнання ЦПД трудовим (п.177.8 с.177 Податкового кодексу (ПК)). Недоліком цієї норми є те, що вона стосується лише оподаткування і має опосередкований характер: «під час нарахування (виплати) фізичній особі-підприємцеві доходу..., суб'єкт господарювання, який нараховує (виплачує) такий дохід, не отримує податку на доходи..., якщо фізичною особою-підприємцем, який отримує такий дохід, надано виписку... про державну реєстрацію його як суб'єкта підприємницької діяльності. Однак, це правило не застосовується в разі нарахування (виплати) доходу за виконання певної роботи та/або надання послуги згідно з цивільно-правовим договором, якщо буде встановлено, що відносини за таким договором фактично є трудовими, а сторони договору можуть бути прирівняні до працівника або роботодавця» [3].

Варто зазначити, що практика застосування концептуальних норм цивільного

права щодо договірному регулюванню у трудовому праві є досить поширеною в країнах ЄС. Наприклад, у Кодексі праці Польщі існує норма, яка передбачає застосування до трудових відносин відповідних приписів Цивільного кодексу, за умови що вони не суперечать принципам трудового права, у справах, які не врегульовані нормами трудового права [5].

Реалізація соціально-трудових відносин у галузі авіаційного транспорту відбувається переважно шляхом застосування такого традиційного інструменту як трудовий договір та з оформленням працівника у штат підприємства відповідно до норм трудового права. Зокрема, протягом 2011-2013 років питома вага штатних працівників на підприємствах, які здійснюють пасажирські та вантажні перевезення в Україні, становить 95,19 %, 94,13%, 91,56% відповідно (рис.1). Однак, слід зазначити, що ця частка досить неухильно зменшується, хоча це ще не має суттєвого впливу на структурний розподіл застосування інших інструментів реалізації соціально-трудових відносин на підприємствах, які здійснюють пасажирські та вантажні перевезення в Україні.

Питома вага застосування на підприємствах, які здійснюють пасажирські та вантажні перевезення в Україні, такого інструменту регулювання соціально-трудових відносин як ЦПД є досить незначною і в 2011 році становила лише 2,42%, а в 2013 році виросла до 4,07% (див. рис.1). Це свідчить про зростання частки застосування даного інструменту реалізації соціально-трудових відносин протягом 2011-2013 років на 1,65%.

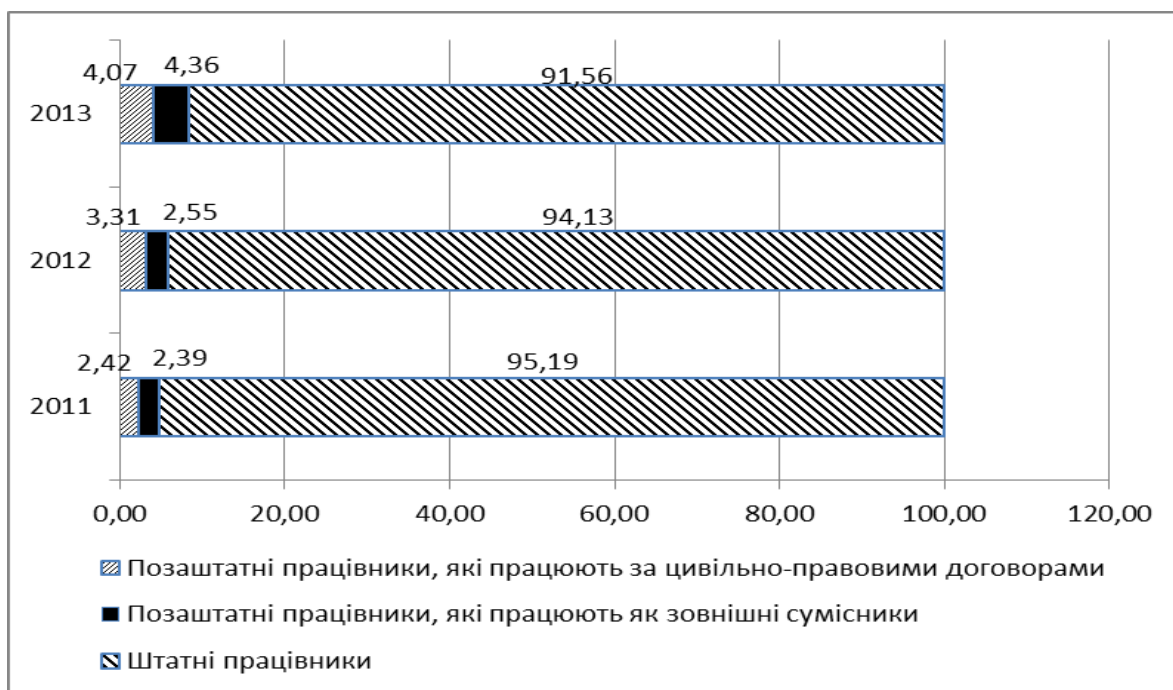


Рис.1. Питома вага працівників, які працюють за цивільно-правовими договорами на підприємствах, що здійснюють авіаційні пасажирські та вантажні перевезення в Україні, 2007-2013 рр., % (Джерело: розраховано автором на основі [1])

Якщо розглянути застосування ЦПД у практиці реалізації соціально-трудових відносин протягом аналізованого вище періоду на підприємствах, які здійснюють пасажирські та вантажні перевезення в Україні, то стане помітною значна перевага м. Києва та Київської області (табл.1).

Таблиця 1

Працівники, які працюють за цивільно-правовими договорами на підприємствах, що здійснюють авіаційні пасажирські та вантажні перевезення за регіонами, 2011-2013 рр.

	2011	У % до загальної кількості	2012	У % до загальної кількості	2013	У % до загальної кількості
Україна	417	100	645	100	424	100
м. Київ	140	33,57	315	48,84	220	51,89
Київська обл.	171	41,01	237	36,74	92	21,70
Донецька обл.	26	6,24	18	2,79	10	2,36
Чернівецька обл.	9	2,16	38	5,89	51	12,03
Інші області	71	17,03	37	5,74	51	12,03

Джерело: розраховано автором на основі [1]

Вже в 2012 році значне зменшення в порівнянні з 2011 роком кількості працівників, що працюють на умовах ЦПД на підприємствах, які здійснюють пасажирські та вантажні перевезення в Донецькій області, 6,24% і 2,79% відповідно. В 2013 році ситуація теж дещо погіршилася. Оскільки аналізовані 2011-2013 роки охоплює період до початку збройного конфлікту на Сході України, то причиною такої ситуації могло стати проблеми одного з провідних авіаперевізників України, авіакомпанії «Донбасаеро», які добре проявилися вже 2012 року і врешті стали причиною її банкрутства в 2013 році.

Своєю чергою в Чернівецькій області з 2011 р. по 2013 р. майже в шість разів зросла частка осіб, які працюють за цивільно-правовими договорами на підприємствах, що здійснюють авіаційні перевезення.

Отже, питання, які пов'язані з договірним регулюванням відносин роботодавця та працівника, завжди є актуальними, оскільки виникають досить часто в повсякденній діяльності підприємств. Таку форму регулювання соціально-трудових відносин як ЦПД (завжди має конкретно визначений строк) можна віднести винятково до строкових. Проте нормами трудового права чітко регулюються якраз КД та ТД. Тому актуальним лишається питання врегулювання ЦПД трудовим законодавством.

Проведений аналіз показав, що на підприємствах, які здійснюють пасажирські та вантажні перевезення в Україні, протягом 2011-2013 років застосування ЦПД є незначним, хоча питома вага застосування цього інструменту регулювання соціально-трудових відносин зросла на 1,65%.

Список літератури: 1. Дані Державної служби статистики України про діяльність авіаційної галузі України [Текст] – Лист № 01/15-003 від 15.01.2015. – Київ, 2015. 2. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення: 28.07.2015) 3. *Податковий кодекс України* від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 28.07.2015) 4. *Цивільний кодекс України* від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 28.07.2015) 5. *Kodeks Pracy* [as of Jan 1, 2012]. Panstwowa Inspekcja Pracy Rzeczypospolitej Polskiej [Electronic resource] – Retrieved from: <http://www.pip.gov.pl/pl/kodeks-pracy/2651,kodeks-pracy.html> (date of visit: 28.07.2015)

УДК 331.5.024.5

БОНДАРЕВСЬКА К.В., Доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, канд. екон. наук, Дніпропетровська державна фінансова академія

ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

В умовах динамічних змін економічного середовища та посилення глобалізаційних тенденцій все більшої актуальності набуває вирішення проблеми безробіття на селі. Ситуація на ринку праці погіршується через економічну та політичну кризу, що має місце в Україні на сучасному етапі соціально-економічних відносин та негативно позначається на всіх сферах і галузях діяльності, в тому числі функціонуванні АПК. У поєднанні зі світовою тенденцією вивільнення працівників через заміщення ручної праці автоматизованою у зв'язку з впровадженням технологічних інновацій у галузі аграрного виробництва все це призводить до зростання рівня безробіття та загального дисбалансу ринку праці. Суттєвим чинником, який впливає на зайнятість населення, є сезонність виробництва, що спричиняє збільшення обсягів вивільнення працівників у зимовий період. Масове безробіття серед сільського населення, трудові міграції до великих міст у пошуках кращого життя, недосконалість сільської інфраструктури, демографічні проблеми призводять до деградації сільських територій та відмирання сіл. В свою чергу занепад українського села, багато в чому спричинений загостренням кризи зайнятості, не тільки підриває основи розвитку аграрного сектору, а й загрожує продовольчій безпеці, звужує демографічно-відтворювальну базу, веде до втрати соціо-культурної спадщини та соціального контролю над сільськими

територіями держави [1, С.80].

Сучасний розвиток соціально-трудових відносин на селі характеризується посиленням структурних диспропорцій ринку праці та проблемних явищ безробіття населення. Протягом 2008-2014 рр. рівень безробіття на селі збільшився на 3,8 пункти (від 5,7% у 2008 році до 9,5 % у 2014 році). Високих значень даний показник досяг серед населення працездатного віку (від 6,5% у 2008 році до 10,2% у 2014 році). При цьому не беруться до уваги безробітні, що не знаходяться на обліку в службі зайнятості; працюючі особи, які вимушено знаходяться у відпустках без збереження заробітної плати за ініціативою керівництва. Крім того, досить розповсюдженим є явище неофіційного оформлення працівників, які продовжують отримувати виплати з безробіття. У галузі сільського господарства окремої уваги заслуговують особи, які єдиним джерелом доходу мають присадибні господарства, оскільки вони також не зараховуються до категорії безробітних.

Важливою характеристикою безробіття, що дає можливість в повній мірі оцінити стан функціонування ринку праці, є його тривалість (рис. 1).

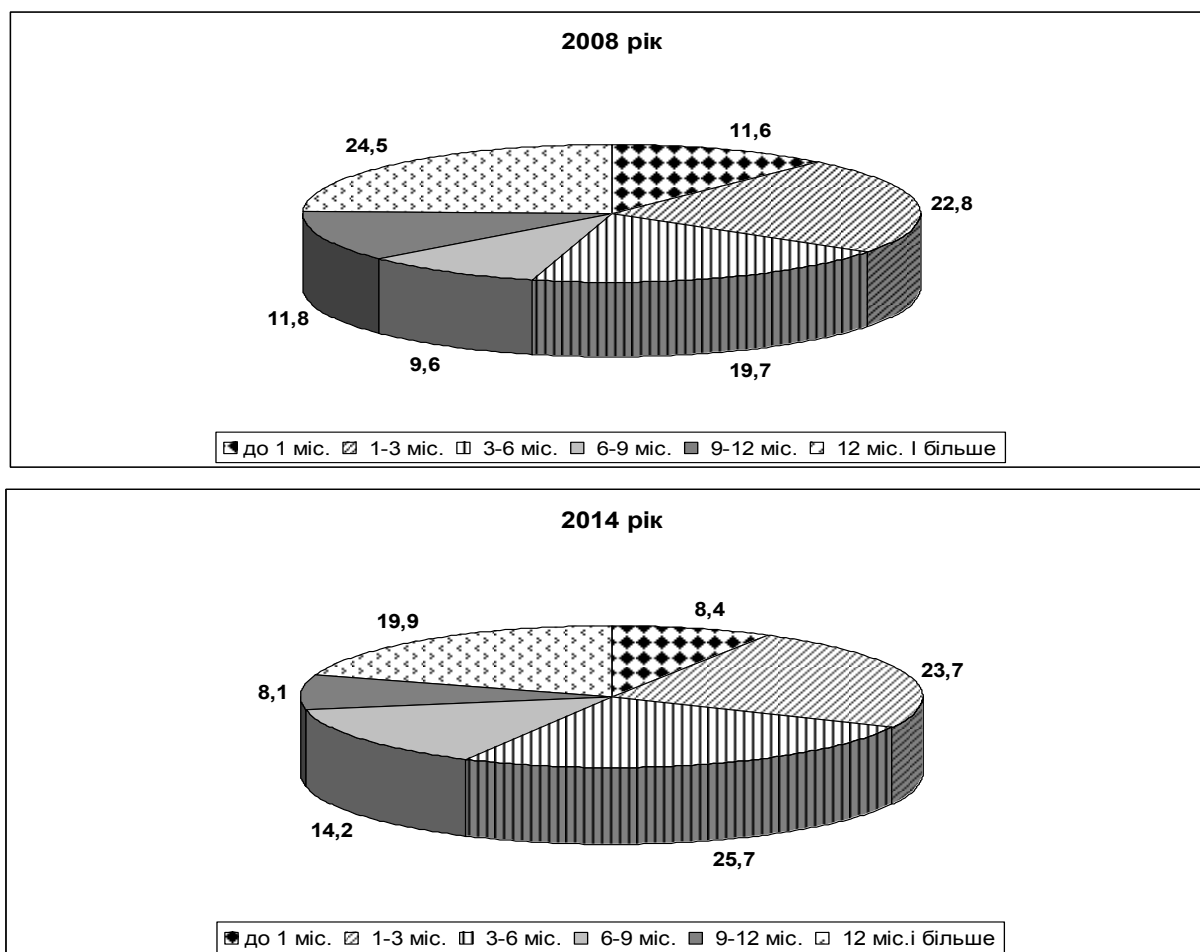


Рис. 1. Структура безробітного населення сільських територій за тривалістю незайнятості

Джерело: побудовано автором за даними [2, 3]

За даними Державної служби статистики України, найбільшу питому вагу у 2014 році становили особи, незайнятість яких тривала від 3 до 6 місяців (25,7%). Значною є кількість безробітних із тривалістю незайнятості від 1 до 3 місяців (23,7%) та більше 12 місяців (19,9%). Для порівняння: у 2008 році найбільший відсоток склали особи, які були безробітними більше 12 місяців (24,5%). Структура безробітного населення за тривалістю пошуку роботи у 2008 році та 2014 році була схожою (рис. 2).

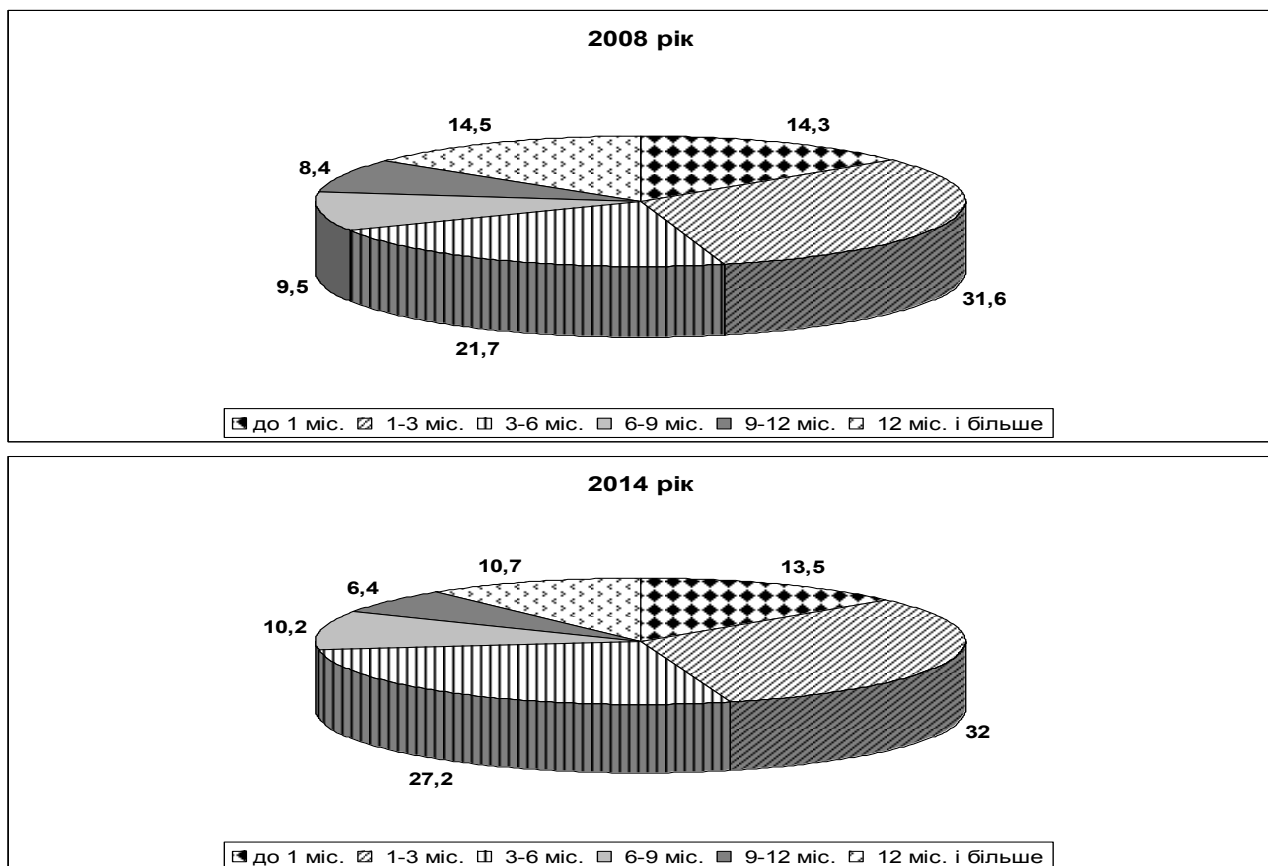


Рис. 2. Структура безробітного населення сільських територій за тривалістю пошуку роботи

Джерело: побудовано автором за даними [2,3]

Так, найбільший відсоток безробітних становили особи, які займалися пошуком роботи від 1 до 3 місяців (відповідно 31,6 % осіб у 2008 році та 32 % осіб у 2014 році). Значною є кількість безробітних із тривалістю пошуку роботи від 3 до 6 місяців.

Велика тривалість незайнятості та самого процесу пошуку роботи посилюють негативні наслідки безробіття. Основними серед них є: масова дискваліфікація; посилення соціальної напруженості; зниження трудової активності; знецінення наслідків навчання; скорочення обсягів виробництва валового національного продукту; зростання витрат на соціальну допомогу безробітним; зниження податкових надходжень до державного бюджету [4].

Значимість та масштабність проблеми безробіття в Україні зумовлює необхідність вжиття термінових заходів щодо покращення ситуації. Важливу роль в цьому процесі відіграє саме держава. Актуальності набуває проведення активної політики зайнятості та використання інструментів непрямого впливу на ринок праці, зокрема бюджетно-податкового, цінового, фінансового регулювання. Таким чином, серед основних шляхів вирішення проблеми безробіття сільського населення доцільно виділити наступні: створення нових робочих місць та заохочення підприємств до залучення додаткової робочої сили шляхом надання їм податкових пільг та субсидій; формування ефективної системи навчання, перепідготовки та підвищення кваліфікації, удосконалення законодавчої бази та програмно-цільового забезпечення соціально-трудових відносин, збільшення рівня доходів населення та оновлення сільської інфраструктури, застосування методів бюджетно-податкового, цінового, грошово-кредитного регулювання, агроконсалтинг і дорадництво. Покращення ситуації у сфері зайнятості сільського населення є можливим лише за умови вжиття відповідних заходів щодо зниження рівня безробіття та ліквідації недоліків державної політики зайнятості.

Список літератури: 1. *Махсма М.Б.* Оцінка інтенсивності та якості структурних зрушень у зайнятості сільського населення // Проблеми економіки. - №2. – 2013. – С. 79-86
2. Економічна активність населення у 2008 році: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – К.: Державна служба статистики України, 2009. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Економічна активність населення у 2014 році: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
4. *Гальків Л.І.* Втрати людського капіталу: чинник безробіття / *Л.І. Гальків* // Економіка та регіони. – 2009. – С.110-113.

УДК: 164:658.589

КАБАНЕЦЬ І.А., старший викладач кафедри Менеджменту, Національний технічний університет «Харківський Політехнічний інститут»

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИКИ ТРУДОВОГО ПРОЦЕСУ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІННОВАЦІЙ

Актуальність даної теми обумовлена необхідністю постійного забезпечення умов ефективної діяльності персоналу, реалізації планового росту економіки підприємства. Вирішення даної проблеми пов'язано не тільки з логістикою в забезпеченні виробничого процесу, а і логістикою трудового процесу, яка поєднує в діяльності фізичну і творчу складову праці суб'єкта.

Проблемі праці і теорії логістики присвячено праці таких учених, як Григоряна Г. М. [1], Крикавський Э. В. [2], Кобзева К. В. [3], Мелник О.В. [4], та ін. Незважаючи на теоретичне та практичне значення даних робіт, на сьогодні у закордонній та вітчизняній літературі немає єдиного визначення логістики. Найбільш прийнятним, на нашу думку, є визначення поняття логістики Є.В. Крикавського: "наука про оптимальне управління матеріальними, інформаційними та фінансовими потоками в економічних адаптивних системах із синергічними зв'язками" [2, С. 64]. При цьому, залишаються не досліджені особливості логістики на рівні трудового процесу при розвитку інноваційної складової праці, що і визначає мету доповіді.

Впровадження науково - технічного прогресу, нововведень в трудовий процес формує нову якість праці.

По – перше, «нова праця жорстко не поєднується з технологічним процесом виробництва», функції працівника в першу чергу пов'язані з контролем, регулюванням наладки, ремонтом конкретного процесу виробництва, При цьому, відмічається, «що дані функції приймають новий зміст, які вимагають від працівника глибокі знання щодо технологічного процесу цілком побудованого на досягненнях науки;

В – друге, «новий зміст і характер праці представляє собою синтез розумової і фізичної праці, в якій перевага належить інтелектуальній складовій». При цьому, акцентується увага на тому, що «тільки інтелектуалізація праці, яка базується на непереривному поглибленню наукових знань, вносить значний прорив в якісному перетворенні змісту і характеру праці»;

В – третє, «завдяки інтелектуалізації, інформатизації праці, вперше формується техніко – економічні умови для вільної, творчої праці, а відповідно, для всебічного розвитку здібностей людини. Вільний тип зв'язку людини з процесом виробництва – визначальне джерело і форма всебічного розвитку людини».

При цьому, визначається, що «зміни в технологічному способі виробництва самі по собі, автоматично не спроможні перетворити соціально - економічні відношення суспільства, суспільну форму праці, вони створюють лише необхідні передумови для цього» [1, С. 68-70].

Необхідно враховувати, що в просторі і часу, рух продуктів творчої і фізичної праці відокремлюються між собою, приймаючи свою самостійну фізичну форму. Відмінність руху продуктів даних видів праці обумовлена особливостями процесу їх створення, що проілюстровано у табл.1.

В економічному часі рух продуктів творчої і фізичної праці синтезується в новому доданому продукту праці суб'єкта, який в своєму призначенні

забезпечує подальший особистий розвиток. В даному випадку виникає потреба в визначенні доданого продукту, як синтезу фізичної і творчої, інноваційної діяльності, що і зумовлює визначення єдиного підходу до логістики руху доданого продукту.

Табл.1

Порівняння характеристика виробничого та інноваційного процесів

Характеристики	Виробничий процес	Інноваційний процес
Характер процесу	Має детермінований характер	Має ймовірний характер
Кількість операцій, ступінь ризику	Велика кількість операцій, що повторюються, незначний ризик	Обмежена кількість операцій з великим ступенем ризику
Вимір результату	Результат можна виміряти кількісно і якісно	Високий процент унікальних операцій, вимір результату дуже складний
Рівень витрат	Високий рівень матеріальних витрат	Високий рівень трудових витрат
Контроль	Постійний контроль	Контроль майже не можливий

Логістику руху доданого продукту можна розглядати як прояв ефективного поєднання всіх логістичних потоків в періодичному оновленні процесу праці (рис. 1).

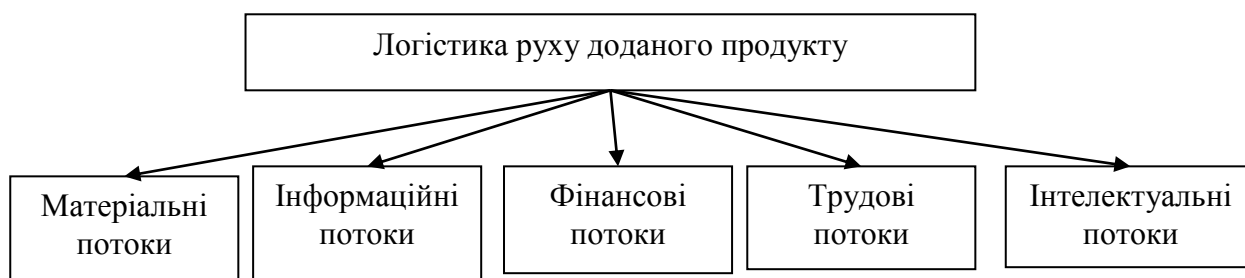


Рис. 1. Взаємозв'язок логістики руху доданого продукту з її потоками.

До особливостей логістики доданого продукту в трудовому процесі можна віднести те, що він:

- виділяється в окремий вид логістики, логістами якої стають безпосередньо суб'єкти діяльності;
- забезпечує рух доданого продукту відповідно до попиту, то б то вартістю кінцевого продукту спільної діяльності;
- синтезує в трудовому процесі логістичні потоки;
- синтезує рух доданого продукту з інноваційною логістикою;
- визначає інформаційну складову виміру економічних інтересів.

Подальше дослідження пов'язано з визначення механізму логістичного управління руху доданого продукту та принципів інтеграції логістичних потоків в трудовому процесі, удосконалення механізму мотивації персоналу та

розвитку інноваційної діяльності.

Список літератури: 1. Григорян Г.М. Категория труда и ее метаморфозы в экономической науке. Социальная экономика. Научный журнал – Харьков: Изд. ХНУ им. В.Н. Каразина, № 1 - 2, 2004, январь-июнь . - С. 51 – 72. 2. Крикавський С.В. Логістика. Основи теорії: Підруч. для ВНЗ / Нац. ун-т "Львівська політехніка", Л.: Інтеллект - Захід, 2004. – 414 с. 3. Кобзева К.В. Теоретичне обґрунтування становлення логістики як науки/ К. В. Кобзева // Економіка, Менеджмент, Підприємництво. Збірник наукових праць: Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2007. – №18. – С.61– 66. 4. Мельник О.В. Нові концептуальні підходи в логістиці [Електронний ресурс] / О.В. Мельник // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

УДК: 378.017

ПЛЕХАНОВА Г.О., старший викладач кафедри Інформаційних систем,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця
ПЛОХА О.Б., доцент кафедри Інформаційних систем, канд. екон. наук,
Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРИНЦИПІВ ГЕНДЕРНОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ: ПРАВОВІ АСПЕКТИ

Рівноправна участь жінок і чоловіків у всіх сферах життєдіяльності суспільства і держави, в тому числі й у сфері освіти і науки, є важливою умовою і гарантією становлення демократії в Україні та запорукою її європейської інтеграції. З огляду на те, що навчальні заклади мають потужний вплив на рівень обізнаності молоді щодо гендерних питань та на їх готовність до реалізації цих знань у професійній сфері, впровадження принципу гендерної рівності є актуальним завданням для сучасних закладів освіти. Це обумовило вибір теми даної роботи, метою якої є дослідження гендерного законодавства, яке регламентує діяльність вищих навчальних закладів України, а також обґрунтування необхідності та механізмів впровадження принципів гендерної рівності в систему вищої освіти.

Розвиток гендерного законодавства в Україні наразі відбувається досить швидкими темпами. Серед зобов'язань, які взяла на себе Україна перед Європейським співтовариством, зазначено надання жінками і чоловіками рівних прав та можливостей. Можна стверджувати, що сьогодні в Україні створено якісне гендерне законодавство, яке гарантує право на повагу до людської гідності і декларує рівність чоловіків і жінок. Також Україна ратифікувала низку міжнародних конвенцій щодо гендерних питань.

Гендерне законодавство, окрім Конституції України, також складається з таких законодавчих актів, як Цивільний та Кримінальний Кодекси України, Кодекс законів про працю, України та Сімейний Кодекс, Закони «Про освіту», «Про пенсійне забезпечення», «Про державну допомогу сім'ям з дітьми», «Про охорону праці», «Про охорону здоров'я», Декларація про загальні засади державної політики України стосовно сім'ї та жінок, Концепція державної сімейної політики, Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків», Указ Президента України «Про вдосконалення роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків», Державна програма забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 року [1] тощо.

Основоположним нормативно-правовим актом, що спрямований на ліквідацію дискримінації за ознакою статі є Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» від 8 вересня 2005 року [2], згідно якого: чинне законодавство й проекти нормативно-правових актів підлягають обов'язковій гендерно-правовій експертизі; Закон декларує створення державних структур гендерної політики, крім того, в органах виконавчої влади та місцевого самоврядування, на підприємствах має бути спеціальний координатор з питань гендеру; Кабінет Міністрів України мусить приймати і забезпечувати виконання національного плану дій щодо впровадження гендерної рівності; роботодавцям заборонено вимагати відомості про особисте життя кандидатів, їхні плани щодо народження дитини; роботодавці мають платити однакову зарплату жінкам і чоловікам; Закон передбачає виховання культури гендерної рівності серед учнів: навчальні заклади мають надати підручники, позбавлені гендерних стереотипів.

Крім того, в Україні діє Наказ Міністерства освіти і науки «Про впровадження принципів гендерної рівності в освіту» від 10 вересня 2009 року [3], який декларує впровадження принципів гендерної рівності у роботу навчальних закладів всіх типів та форм власності та впровадження гендерних підходів у навчально-виховний процес. Згідно цього Наказу університети повинні: дотримуватись принципу забезпечення гендерної рівності при призначенні, формуванні кадрового резерву на заміщення посад державних службовців, а також при здійсненні їх просування по службі; впроваджувати курси гендерної рівності у вищих навчальних закладах I- IV рівнів акредитації; розширювати мережу та активізувати діяльність освітніх та дослідницьких гендерних центрів при вищих навчальних закладах; організувати проведення гендерного аналізу кадрового забезпечення вищих навчальних закладів; дослідити теоретико-методологічні аспекти механізмів формування гендерної

політики у вищій школі шляхом залучення до цієї роботи наукових підрозділів вищих навчальних закладів; сприяти створенню в університетах кафедр гендерної рівності; забезпечити впровадження гендерного компонента в усі міжнародні проекти і програми відповідної тематики.

Таким чином, в останні роки спостерігаються великі зрушення у законодавчому забезпеченні рівності статей в Україні. Однак, незважаючи на якісне гендерне законодавство, в Україні гендерні відносини ще не досягли такого рівня правового регулювання, як в країнах Західної Європи, тому що гендерне законодавство часто не виконується, а механізми й інструменти забезпечення гендерної рівності в Україні досі залишаються недосконалими. Це не дозволяє в повному обсязі досягти цілей державної політики з гендерних питань. В цих умовах, на думку авторів, суттєво зростає роль закладів освіти, зокрема університетів, щодо впровадження принципів гендерної рівності та виховання особистості, вільної від гендерних стереотипів. Адже університети мають потужний вплив на рівень обізнаності молоді щодо гендерних питань та готовності до реалізації цих знань у професійній сфері, до вирішення проблем дискримінації за ознакою статі в Україні. Введення окремих спецкурсів чи тем у різних навчальних дисциплінах, що висвітлюють гендерну проблематику, буде сприяти формуванню гендерної чуйності та толерантності, навчить студентів розуміти різноманіття гендерних ролей, які можуть виконувати жінки та чоловіки, руйнувати негативні гендерні стереотипи, розвивати та більшою мірою розуміти свою особистість. Оскільки гендер є соціальною категорією, що тісно взаємозв'язана з іншими (такими, як вік, національність, статус), то знання, уміння та навички, що формуються гендерно чутливою освітою допоможуть краще розуміти соціум, попереджувати виникнення соціальних проблем, сприятимуть адаптації молоді до соціальних змін.

Для досягнення гендерного паритету в системі вищої освіти України, на думку авторів, слід застосувати такі інструменти:

- сприяння освіті та професійній орієнтації молодих жінок;
- фінансова підтримка наукової діяльності та професійного вдосконалення жінок;
- запровадження регулярного статистичного гендерного аналізу та моніторингу в усі складові наукової та освітньої діяльності, в тому числі організація і проведення гендерної експертизи навчальних матеріалів;
- запровадження в університетах посади координатора з питань гендеру;
- впровадження дисциплін або навчальних модулів з питань гендерної рівності в навчальні заклади всіх рівнів;
- впровадження регулярних курсів та навчальних програм з гендерної

освіти вчителів та викладачів,

- організація гендерних конкурсів, конференцій, проведення громадських слухань та нарад, семінарів і круглих столів щодо питань гендерної рівності.

Список літератури: 1. Державна програма забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків на період до 2016 року [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/717-2013-%D0%BF#n11> 2. Закон України «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» від 8 вересня 2005 р. № 2866-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2866-15> 3. Наказ Міністерства освіти і науки України «Про впровадження принципів гендерної рівності в освіту» від 10 вересня 2009 року № 839 [Електронний ресурс] / Портал Освіта.ua. – Режим доступу: <http://osvita.ua/legislation/other/4849>

УДК: 331.5

ВОЙНАЛОВИЧ І.А., канд.екон.наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці, Житомирський державний технологічний університет

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ВІДПОВІДНОСТІ ПРОФЕСІЙНИХ НАВИЧОК ВИМОГАМ РИНКУ ПРАЦІ

Система освіти та ринок праці здійснюють розвиток з різною швидкістю. У той час, як система освіти будується на довгостроковій політиці та стратегії, бізнес-сектор повинен швидко адаптуватися до умов ринку, що змінюються, і технологічних інновацій задля збереження конкурентоспроможності на глобальному, національному або місцевому ринках. Існують різні, але часто тривалі, розриви між прийнятими рішеннями щодо здійснення інвестицій у розвиток навичок і часом, коли ці навички врешті-решт є сформованими та можуть використовуватися. Тому різні форми професійної підготовки є важливим доповненням до освіти в контексті «навчання впродовж життя». Система професійного навчання та підготовки сприяє адаптації робочої сили до змін потреби в навичках та має більш короткий час реагування на ці зміни, ніж система освіти. Цей вид навчання виконує дві основні функції: дозволяє здійснювати розвиток навичок окремих працівників у відповідності до сучасних потреб і забезпечувати їх узгодженість з вимогам робочих місць, а також здійснювати перепідготовку, що надає можливість підвищити професійну мобільність.

Хоча відповідальність за розвиток навичок у відповідності до сучасних та майбутніх потреб ринку праці, в першу чергу, лежить на системі освіти та

професійного навчання, а також органах влади, важливо також підкреслити, що відповідність попиту на навички та їх пропозиції визначається і характеристиками ринку праці. Негнучкість у розвитку ринку праці може створити перешкоди на шляху адекватної мобілізації і застосування наявних навичок. Наприклад, жорсткі механізми встановлення розміру заробітної плати можуть створювати помилкові сигнали для учасників ринку праці щодо попиту та пропозиції на робочу силу, що призводить до спотворення стимулів для застосування навичок і стає важливим фактором, який може перешкоджати адекватній відповідності. Інші фактори, що перешкоджають узгодженню попиту та пропозиції на навички, включають в себе: дискримінацію з боку роботодавців при працевлаштуванні за статевою, віковою ознаками; слабо розвинену систему трудових відносин; відсутність заходів подолання проблем, пов'язаних з географічною мобільністю.

Зв'язок між моніторингом, прогнозуванням, узгодженням та вимірюванням попиту і пропозиції робочої сили представлений на рисунку 1.



Рис. 1. Прогнозування та відповідність навичок як система [1]

Відповідність попиту та пропозиції навичок робочої сили передбачає співробітництво та посередництво між системою освіти та діловими колами в процесі регулювання попиту і пропозиції. Ефективність забезпечення відповідності вимагає втілення послідовної і регулярної процедури прогнозування поряд з політикою, заснованою на достовірних даних діагностики та моніторингу. Надійна інформаційна система ринку праці є основою оцінки проблеми невідповідності попиту та пропозиції робочої сили та прогнозування майбутніх тенденцій.

Невідповідність навичок негативно впливає на долі людей і економіку в цілому, призводить до зростання безробіття серед молоді та знижує конкурентоспроможність підприємств. Необхідні нові знання про те, як модернізувати систему освіти та професійної підготовки, щоб задовольнити потреби ринку праці. Система прогнозування і відповідності навичок потребам ринку праці є динамічним цілим, а тому остаточний успіх залежить від якості взаємодії між цими елементами.

Актуальна і достовірна інформація про якісну та кількісну поточну потребу в робочій силі формує основу для прогнозування майбутніх потреб у навичках. У той же час інформація про майбутні тенденції попиту та пропозиції на ринку праці сприяє удосконаленню системи забезпечення відповідності навичок. Тому вкрай важливо ідентифікувати дані та інформацію, необхідну для досягнення цілей узгодженості попиту і пропозиції на ринку праці та забезпечити репрезентативність цих даних задля забезпечення надійності прогнозів. Досягнення цієї мети передбачає також використання перевірених методологій. Наведена нижче матриця служить основою для класифікації підходів до прогнозування і забезпечення відповідності навичок (табл. 1).

Табл. 1

Матриця прогнозування: вивчення поточних і майбутніх потреб (приклади)

Часовий горизонт Рівень	Короткостроковий (0-1 рік)	Середньостроковий (1-5 років)	Довгостроковий (>5 років)
Мікрорівень (особа, організація)	Дослідження, оцінка потреб у кваліфікації на рівні організації Дослідження про переходи на ринку праці		
Мезорівень (галузь, регіон)	Моніторинг вакансій роботодавцем	Аналіз галузевих потреб у кваліфікаціях Якісні (галузеві) прогнози	
Макрорівень (макроекономіка, національний рівень)			Офіційні національні кількісні прогнози

Ця матриця має два виміри: рівень втручання і час. Категорія «рівень» розкриває масштаби або ступінь охоплення підходів, починаючи від взаємодії один на один з окремими людьми або підприємствами (мікрорівень), через взаємодію з галузями економіки або регіонами (мезорівень), до впливу на національну економіку (макрорівні). Вимір часу охоплює періоди, диференційовані як короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий.

Застосування отриманих у процесі прогнозування знань є кінцевою метою, інформація повинна бути трансформована в ефективні дії, що знаходять своє вираження у: модернізації освітнього процесу та навчальних програм у напрямку орієнтації на попит на робочу силу; професійній орієнтації та консультуванні молоді щодо вибору спеціальності (професії) та того, як і де знайти оплачувану роботу; консультуванні та підтримці дорослого населення, яке змінює роботу з власної ініціативи або ж з причин скорочення штату, або тих, хто хоче повторно вийти на ринок праці для поліпшення умов працевлаштування.

Отже, усунення невідповідності навичок реальним потребам ринку праці призведе до принципово нового, інноваційного розвитку існуючої системи кваліфікацій, забезпечить ефективне використання робочої сили, її випереджаючу підготовку в умовах розвитку інноваційної економіки

Список літератури: 1. Lizzi Feiler, Anastasia Fetsi, Timo Kuusela and Gabriela Platon. Anticipating and matching demand and supply of skills in ETF partner countries ETF: position paper. / ETF, 2012. – 21 p.

УДК: 364.48

ІЛЬІН С.В., здобувач кафедри управління персоналом і економіки праці, Донецький національний університет, м. Вінниця

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ

Постановка проблеми. Вирішення проблеми підвищення рівня життя населення на сучасному етапі розвитку України має здійснюватися через забезпечення кожному індивіду рівного доступу до матеріальних послуг та духовних благ, у тому числі в умовах раціональної організації мережі об'єктів соціального призначення. Через це важлива роль в економічному зростанні та постійному розвитку країни та її регіонів належить соціальній інфраструктурі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми соціальної

інфраструктури досліджувалися в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В. Антонюк [1], С. Бандур, В. Борденюк, Н. Борецька, М. Вачевський, В. Геєць, Б. Данилишин, В. Куценко, Л. Логачова, А. Мельник, Є. Момот, Г. Монастирський, В. Новіков [2], О. Новикова, О. Осауленко, О. Прогнімак [1], Л. Семів, В. Скуратівський, А. Ягодка та інші. Проте, недостатньо дослідженим залишається питання визначення нових ефективних напрямів розвитку соціальної інфраструктури в сучасних умовах.

Метою дослідження є визначення пріоритетних напрямів розвитку соціальної інфраструктури в контексті трансформаційних зрушень.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвиток соціальної інфраструктури ще відстає від реальних потреб населення. Слід зазначити, що практично в кожному регіоні України всі складові інфраструктури знаходяться в незадовільному стані. Особливо це стосується транспортної підсистеми, основними проблемами якої є: незадовільний стан доріг, високий рівень морального та фізичного зносу матеріально-технічної бази, що не відповідає сучасним вимогам. Основними проблемами підсистеми зв'язку виступає зношеність основних фондів, а також недостатній рівень покриття мережею Інтернет в певних областях, особливо в сільській місцевості.

Що стосується підсистеми житлово-комунального господарства, то проблеми, що гальмують її нормальний розвиток є недостатній рівень фінансування даної галузі, що унеможливорює використання сучасних технологій у процесі роботи. Освітня, медична та культурна підсистема мають схожі проблеми, такі як недофінансування даних галузей, брак висококваліфікованих кадрів, низька обізнаність населення стосовно послуг, які надають ці підсистеми, та ін. Розвиток підсистеми соціального забезпечення гальмує роздроблення фінансових ресурсів на здійснення пільгових виплат в незначних розмірах великій кількості пільговиків, враховуючи при цьому матеріальні затрати на здійснення нарахування та перерахування пільг.

Таким чином, серед найгостріших проблем розвитку соціальної сфери, які постають перед Україною та її регіонами необхідно виділити такі:

- невідповідність відносин власності на об'єкти соціальної інфраструктури;
- повільні темпи реформування та реорганізації соціальної інфраструктури [3];
- недостатність бюджетних коштів для ефективного функціонування та розвитку відповідних об'єктів та відсутність дієвих стимулів залучення коштів з інших джерел;
- недосконала система територіального розміщення об'єктів соціальної інфраструктури;

- недостатній рівень кадрового забезпечення, низька кваліфікація працюючих та незадовільні умови праці у галузі;
- погіршення можливостей розвитку та нерозгалуженість мережі закладів соціального захисту, погіршенням їх кадрового забезпечення, що призвело до обмеженого доступу населення до отримання соціальних послуг;
- низька якість послуг, що надаються населенню об'єктами соціальної інфраструктури;
- відсутність програм комплексного розвитку об'єктів соціальної інфраструктури.

Розвиток соціальної інфраструктури потребує повнішого урахування не тільки потреб населення в послугах, а й попиту на них та пропозиції, всебічного обґрунтування управлінських рішень щодо формування ринкових відносин у сфері реалізації послуг. Потреби населення визначають необхідність формування в суспільстві ринку послуг, що надаються об'єктами соціальної інфраструктури: комунально-побутовою сферою, організаціями та підприємствами роздрібної торгівлі, громадського харчування, пасажирського транспорту, зв'язку, закладами охорони здоров'я, освіти, культури та ін. [4].

Зважаючи на окреслені негативні аспекти та перешкоди для функціонування соціальної інфраструктури України, пріоритетними напрямками та засобами її розвитку доцільно визначити наступні:

- підвищення ефективності використання соціально-культурного комплексу територій при збереженні рівня освітнього, інтелектуального, культурного, духовного та фізичного розвитку населення;
- реорганізація мережі надання соціальних послуг та активізацію діяльності органів влади у напрямі забезпечення кращого доступу населення до соціальних послуг [5];
- реформування інфраструктури соціально-побутового комплексу, відновлення та забезпечення ефективного функціонування і подальшого розвитку сфери послуг для задоволення житлово-комунальних та побутових потреб населення;
- розробка та реалізація комплексних держаних програм щодо розбудови соціальної інфраструктури регіонів та областей в комплексному характері;
- поступове збільшення кількості об'єктів соціальної інфраструктури та забезпечення їх якісного функціонування;
- впровадження світового досвіду використання новітніх технологій та систем в організації об'єктів соціальної інфраструктури;
- підвищення якості надання послуг завдяки кваліфікованій підготовці працівників;

- забезпечення розвитку державно-приватного партнерства в системі фінансування розвитку соціальної інфраструктури та залучення приватних інвестицій у стратегічно важливі для держави сфери.

Таким чином, високорозвинена соціальна інфраструктура є необхідним фактором покращення рівня життя населення, підвищення соціально-економічного розвитку та створення соціально орієнтованої економіки. Важливим напрямом розвитку соціальної інфраструктури є удосконалення механізму фінансування діяльності її об'єктів, тобто переведення об'єктів соціальної інфраструктури на ринкові принципи діяльності, кооперація коштів місцевих бюджетів, підприємницьких структур та домогосподарств на соціальний розвиток, створення фондів соціального розвитку територій.

Список літератури: 1. *Антонюк В. П.* Формування інноваційної складової соціальної інфраструктури як умови забезпечення людського розвитку: наук. доп. / *В. П. Антонюк, О.Д. Прогнімак* ; Нац. акад. наук України, Ін-т економіки пром-сті. - Донецьк: ІЕП НАН України, 2011. - 91 с. 2. Трансформація соціальної інфраструктури в контексті забезпечення гуманітарного розвитку: кол. моногр. / *В. М. Новіков, Н. М. Деєва, І. С. Каленюк* [та ін.] ; за наук. ред. д.е.н., проф. *В. М. Новікова*, д.е.н., проф. *З.С. Сіройча*. - Вінниця: ПП Балюк І.Б., 2015. - 384 с. 3. Щодо розвитку соціальної інфраструктури прикордонних територій західних регіонів України [Аналітична записка] / *О.І. Іляш* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1617/>. 4. *Кінаш І.П.* Склад і структура соціальної інфраструктури / *І.П. Кінаш* // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2012. - Вип. 3(2). - С. 171-176. 5. Щодо проблем розвитку соціальної інфраструктури сільських населених пунктів [Аналітична записка] / *А.М. Авчухова, О.О. Кочемировська* [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1132>.

УДК: 331.108.2

БРЫТКОВ А.М., студент, НТУ «ХПИ», г. Харьков

КРАМАРЕНКО Е.И., студент, НТУ «ХПИ», г. Харьков

ИССЛЕДОВАНИЕ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА РАБОЧЕМ МЕСТЕ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЫ

Адаптация персонала на рабочем месте является необходимым звеном кадрового менеджмента. К сожалению, важность мероприятий по профориентации и адаптации работников в Украине не достаточно серьезно воспринимается кадровыми службами на протяжении долгого периода. В условиях введения нового механизма хозяйствования, что сопровождается значительным высвобождением и, следовательно, перераспределением рабочей силы, увеличением числа работников, вынужденных либо осваивать новые

профессии, либо менять свое рабочее место и коллектив, важность проблемы адаптации еще больше возрастает. [1]

В самом общем виде адаптация (лат. adapto-приспосаблию) - процесс приспособления работника к условиям внешней и внутренней среды. [1] Можно так же привести определение адаптации Эдгара Шейна: адаптация - «процесс познания нитей власти, процесс достижения доктрин, принятых в организации, процесс обучения, осознания того, что является важным в этой организации или ее подразделениях». [2]

Обобщив все вышесказанное можно вывести определение: адаптация персонала — процесс ознакомления, приспособления работников или коллектива к содержанию и условиям трудовой деятельности, а также к социальной среде организации, выработка умений и навыков, необходимых для эффективной работы на данной должности и в данной профессии.

В социологии и психологии выделяют социальную и производственную адаптацию. В определенной мере эти два вида адаптации пересекаются друг с другом, но каждая из них имеет и самостоятельные сферы приложения: социальная деятельность не замыкается на производстве, а производственная - включает технические, биологические и социальные аспекты.

С позиции управления персоналом наибольший интерес представляет производственная адаптация. Именно она является инструментом в решении такой проблемы, как формирование у нового рабочего требуемого уровня производительности и качества труда в более короткие сроки. Причины изменения условий трудовой деятельности многообразны: поступление на новое место работы, переход в другое подразделение, на новую должность, внедрение новых форм организации труда, его оплаты и т.д.

Принципиальными целями адаптации, по мнению А.Я. Кибанова [3], являются:

- уменьшение стартовых издержек, так как пока новый работник плохо знает свое рабочее место, он работает менее эффективно и требует дополнительных затрат;

- снижение озабоченности и неопределенности у новых работников;

- сокращение текучести рабочей силы, так как если новички чувствуют себя неуютно на новой работе и ненужными, то они могут отреагировать на это увольнением;

- экономия времени руководителя и сотрудников, так как проводимая по программе работа помогает экономить время каждого из них;

- развитие позитивного отношения к работе, удовлетворенности работой.

Процесс адаптации можно разделить на четыре этапа:

Этап 1. Оценка уровня подготовленности новичка необходима для разработки

наиболее эффективной программы адаптации. Если сотрудник имеет не только специальную подготовку, но и опыт работы в аналогичных подразделениях других компаний, период его адаптации будет минимальным. Однако следует помнить, что даже в этих случаях в организации возможны непривычные для него варианты решения уже известных ему задач. Адаптация должна предполагать как знакомство с производственными особенностями организации, так и включение в коммуникативные сети, знакомство с персоналом, корпоративными особенностями коммуникации, правилами поведения, т. д.

Этап 2. Ориентация — практическое знакомство нового работника со своими обязанностями и требованиями, которые к нему предъявляются со стороны организации. Значительное внимание, например, в компаниях США, уделяется адаптации новичка к условиям организации. К этой работе привлекаются как непосредственные руководители новичков, так и сотрудники служб по управлению персоналом. На этом этапе задаются вопросы:

Этап 3. Действенная адаптация. Этот этап состоит в собственно приспособлении новичка к своему статусу и значительной степени обуславливается его включением в межличностные отношения с коллегами. В рамках данного этапа необходимо дать новичку возможность активно действовать в различных сферах, проверяя на себе и апробируя полученные знания об организации. Важно в рамках этого этапа оказывать максимальную поддержку новому сотруднику, регулярно вместе с ним проводить оценку эффективности деятельности и особенностей взаимодействия с коллегами.

Этап 4. Функционирование. Характеризуется постепенным преодолением производственных и межличностных проблем и переходом к стабильной работе. Как правило, при спонтанном развитии процесса адаптации этот этап наступает после 1—1,5 лет работы. Если же процесс адаптации регулировать, то этап эффективного функционирования может наступить уже через несколько месяцев. Такое сокращение адаптационного периода способно принести весомую финансовую выгоду, особенно если в организации привлекается большое количество персонала.

Смена этапов вызывает трудности, называемые “адаптационные кризисы”, поскольку воздействие социальной среды обычно резко возрастает. В результате у работника возникает состояние тревоги, сопротивляемости, стресса, поиска выхода, возникновение потребности в более активном освоении доселе неизвестного.

На каждом из перечисленных этапов необходима продуманная система управления адаптацией. [4]

Управление процессом адаптации — это «активное воздействие на факторы, предопределяющие ее ход, сроки, снижение неблагоприятных последствий и т.

п.» [5].

Необходимость управления адаптацией предопределяется большим ущербом, как для производства, так и для работников, а его возможность доказана опытом отечественных и зарубежных предприятий и организаций.

Успешность адаптации зависит от характеристик производственной среды и самого работника. Чем сложнее среда, чем больше отличие ее от привычной среды на прежнем месте работы, чем больше связано с ней изменений, тем труднее проходит процесс адаптации.

Адаптация как процесс характеризуется определенной продолжительностью, и, следовательно, имеет свое начало и окончание. Если в отношении начала адаптации вопросов не возникает (это начало деятельности работника в новых условиях), то определить ее окончание весьма трудно. Дело в том, что адаптация — это процесс, протекающий постоянно в меру изменения факторов внешней среды трудовой деятельности работника, да и изменения самого человека. Поэтому адаптация имеет отношение и к человеку, который не менял рабочего места.

Исходя из всего вышесказанного, для успешной адаптации на предприятии данный процесс нужно постоянно отслеживать и контролировать, с целью сокращения ее длительности, а так же потерь от неэффективной работы адаптируемых работников.

Список литературы: 1. *Е.В.Маслов «Управление персоналом предприятия»* // Учебное пособие / Под ред, *П.В. Шеметова*. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999
2. *Эдгар Штейн «Организационная культура и руководство»* 3. *Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: учебник.* — М.: ИНФРА-М, 2005. — с. 325, с.327.
4. *О.Ю. Минченкова, Н.В. Федорова «Управление персоналом организации»*//Учебное пособие// КноРус – 2011 г. 5. *Бурков В.Н., Ириков В.А. «Модели и методы управления организационными системами.»* – М.: Наука, 1994.

УДК: 331.5

КРАВЦОВА Т.І., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день стан ринку праці характеризується наявністю низки проблем, які заважають нормальному соціально-економічному розвитку як всієї країни, так і її окремих регіонів. Актуальними лишаються проблеми економічної активності населення, кількісно-якісного дисбалансу між пропозицією та потребою у робочій силі, низького кваліфікаційного рівня незайнятого та

працюючого населення, а також проблеми зайнятості молоді, нелегальні зовнішні трудові міграції, неформалізовані внутрішні трудові міграції та тіньовий ринок праці.

Актуальність дослідження проблем ринку праці в Україні зумовлена тим, що ринок праці відображає більшість політичних і соціально-економічних процесів, що відбуваються в державі. Стан ринку праці визначає становище національної економіки в цілому, і методи макроекономічного регулювання, і ефективність соціальної політики, особливо у сфері загальної та професійної освіти. Тому необхідно оптимізувати ситуацію на ринку праці, що забезпечить зростання виробництва та добробуту українського населення.

Підґрунтя сучасних концептуальних уявлень зарубіжних та вітчизняних науковців про суть і природу ринку праці в різні часи закладено такими мислителями світового значення, як У. Петті, Ф. Кене, Т. Мальтус, Ж. Сісмонді, А. Сміт, Ф. Рікардо, К. Маркс.

Фундаментальні положення нової концепції зайнятості, підходи до аналізу місця, ролі та методів державного регулювання ринку праці в умовах трансформаційної економіки викладено у працях С.Бандура, Д.Богині, І.Бондар, В.Брича, С.Вовканича, В.Геєця, М.Долішнього, Т.Заяць, С.Злупка, А.Колота, О.Кузьмін, Г.Купалової, Л.Лисогор, Є.Лібанової, В.Мікловди, В.Нижнича, В.Онiкiєнка, Н.Павловської, Л.Шевчук та інших вчених.

Економічне зростання створює передумови для збільшення зайнятості та доходів населення, підвищення продуктивності його праці. Однак об'єктивні нерівномірності виходу з кризи окремих галузей і підприємств, істотні відмінності у співвідношенні інтенсивних та екстенсивних чинників обумовлюють неминучі диспропорції національного ринку праці, різнонаправленість розвитку окремих його сегментів. У поєднанні з прорахунками політики ринку праці це спричинило низку проблем.

Йдеться передусім про нестачу робочих місць та високу частку робочих місць з небезпечними умовами праці та низькими вимогами до якості робочої сили, що є результатом не лише низьких інвестицій, а насамперед нераціональної їхньої спрямованості, відсутності чіткої програми інвестиційної діяльності.

Якість пропозиції робочої сили часто не відповідає сучасним вимогам щодо її професійно-освітньої підготовки, трудової та виконавчої дисципліни, мобільності та економічної активності в цілому. Наслідком незбалансованості пропозиції робочої сили із попитом на неї є високий рівень безробіття, зокрема прихованого та часткового, та велика частка безробітних, які не мають роботи понад 1 рік.

Водночас нераціональною є галузева структура зайнятості. Йдеться передусім про надмірну питому вагу зайнятих у сільському господарстві та самозайнятих.

Безумовною проблемою ринку праці, наслідки якої виходять далеко за його

межі, є низький середній рівень заробітків і відповідно низька питома вага витрат на робочу силу у собівартості виробництва та оплати праці найманих працівників у ВВП, надмірна міжгалузева і низька міжпосадова диференціація заробітної плати, передусім у бюджетній сфері.

Законодавча та виконавча влади мають якнайшвидше створити передумови розв'язання зазначених проблем, сприяти якнайповнішому використанню трудового потенціалу суспільства. Актуальність цього посилюється в зв'язку із неминучим скороченням у найближчій перспективі чисельності населення працездатного віку та його старінням. Прогнози розвитку ринку праці мають стати невід'ємною складовою всіх стратегічних документів, програм розвитку всіх без винятку галузей економіки та регіонів і територіальних одиниць. Необхідно розв'язати існуючі суперечності між Законом про зайнятість, Кодексом законів про працю, результатами реформи аграрного сектору, зокрема розпаювання землі. Створення нових робочих місць через чітко спрямовані інвестиції має стати рушійною силою розвитку визначених галузей та регіонів. Пріоритети створення нових робочих місць обумовлюють основні напрями розвитку національного та регіональних економічних комплексів, спеціалізацію окремих регіональних структур і, через попит на робочу силу, розвиток ринку освітніх послуг. Реформування оплати праці має не лише забезпечити належний рівень життя, але й стимулювати населення до активної поведінки на ринку праці, до ефективної трудової діяльності.

Таким чином, досягнення національних інтересів та конкурентоспроможності держави в сучасних умовах економічної глобалізації і науково-технічної інтеграції можна забезпечити при ефективному використанні людського фактора продуктивних сил у трансформаційних процесах суспільного розвитку. При вирішенні зазначених проблем важливо враховувати ситуацію на національному ринку праці та забезпечити раціональне використання трудового потенціалу, підтримуючи при цьому належний рівень життя населення.

Список літератури: 1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці. - Київ: Знання-Прес, 2001, 313 с. 2. Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Григор'єва М.І. Економіка праці й соціально-економічні відносини. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004, 440 с. 3. Петюх В.М. Ринок праці. - Київ: КНЕУ, 2000, 128 с. 4. Онікієнко В.В., Ткаченко Л.Г., Ємельяненко Л.М. Розвиток ринку праці України: тенденції та перспективи / За ред. В.В. Онікієнка. - К.: РВПС України НАН України, 2007. — 286 с.

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ

UDC: 331.1:336.42

ТКАЧОВ МАКСИМ, Associate Professor, National technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"

THE IMPACT OF COUNTERFEIT PRODUCTS ON THE MARKET

Reproduction of the results of intellectual activity with infringement of exclusive rights and sale ("counterfeit") cause enormous damage to the holders, to entire industries, consumers, and state, contribute to the increase of the crisis phenomena in the economy and its individual sectors [1, 13, 15]. The reasons for the spread of counterfeit products on a global scale is a significant and growing volume of that property markets and its high profitability of illegal production. According to the world customs organization (WCO) and the International chamber of Commerce (ICC), the global volume of goods sold by 10% consists of counterfeit, pirated goods and grey market, and the annual economic and social damage to the world economy is up to \$ 775 billion, According to forecasts, by the end of 2015 this figure will reach \$ 1.7 trillion. According to the calculations of these organizations fakes removed annually about 600 billion euros of the global economy, equivalent to the loss of original products worldwide approximately 5-7% of the market [2, 4, 9]. In addition, statistics show that as a result of production of counterfeit products on the territory of the countries "Big twenty", as a result of fake products lost about 2.5 million jobs. Counterfeiting not only harms the economy, it causes financial problems in activities of business entities, reducing legal turnover, theft of know-how, unemployment, litigation, caused by the sale of counterfeit products and the price increase due to the increase of security systems used to combat organized criminal activities and investment in research and development work [3, 9]. The ICC estimates the size of the losses, lost taxes, and the costs of additional measures to prevent counterfeiting 125 billion in developed countries alone. According to the materials of the Forum "anti-Counterfeiting 2012", the annual losses amount to: Russian Federation - about 3

billion US dollars, Ukraine - 1,5 billion USD, the Republic of Belarus, the Republic of Kazakhstan, Kyrgyz Republic, and Moldova - from 0.5 to 1.4 billion US dollars [4, 12]. This state of Affairs on the market of spare parts leads to the need to research the existing problem.

In our view, a number of important issues of this problem remain out of sight of researchers. Theory and practice of economic problems of counterfeiting can be quite effectively applied to other areas of market activity of industrial enterprises, in particular, to monitor the processes of formation, economic evaluations, changes and management of intellectual activity (intellectual property) innovation-oriented enterprises, which involves the development of an effective mechanism of market processes in the sphere of production, which is the most vulnerable to the exclusive rights violators.

It should also be noted the insufficient development of a set of tasks associated with the monitoring survey of the level of economic losses incurred by the copyright holders from illegal actions of some manufacturers of counterfeit products. Virtually no evidence-based recommendations for the economic justification of methods of fight against counterfeit products, the available studies include only legislative initiatives in terms of developed market are not sufficiently effective.

Our studies indicate that macroeconomic models of the market of certain products in our country and abroad, include a certain portion of counterfeit products. Since counterfeit software and drugs and ending the counterfeiting of components of aircraft and defense products, the number of counterfeit goods is rising fast and is turning into a booming underground economy. In addition, manufacturers of counterfeit goods receive significant revenues, millions of consumers are at risk from dangerous and defective products. According to some researchers, the counterfeit market can have significant dimensions. For example, according to the world health organization (who), up to 10% of medicines sold worldwide are counterfeit and as a result their distribution, the pharmaceutical industry loses about us \$ 46 billion. for a year. The global market of counterfeit automotive spare parts is about \$ 12 billion. for a year. The largest producers of counterfeit goods are China, Philippines, Vietnam, Russia, Ukraine, Brazil, Pakistan, and Paraguay [12].

In the last 15-20 years of automotive spare parts and accessories have also become the object of counterfeiting in many countries, including in Ukraine. While car companies have only recently begun to discuss the problems of growth in the number of fakes in connection with the production of "impersonal" spare parts. Forged brake pads, pendants, elements of steering, airbags, car paint, caps on the wheels, lights, protection rubber wheels, electrical equipment, etc. Quite often the purpose of counterfeiting is the production of parts with a short life span, standard, low-cost, suitable for different car models and are sold in small retail networks [6-8].

To explain the essence of market models with original and counterfeit (pirated) components, in our opinion, should be addressed to the modeling tools market situations. The study of such markets in the economic literature, but their number and scope is still very low.

Based on the above assumptions, in our opinion, it is necessary to consider in more detail the macroeconomic level of the problem of counterfeit market and go to the systematization and modeling of market characteristics and demand on the aftermarket. This approach will allow to form adequate to the current validity of the model and to conduct a more objective assessment of various activities, which are used or planned to be used to reduce counterfeit automotive parts production in the Ukrainian market, and to determine their advantages and disadvantages in relation to the impact on the market of counterfeit goods. The most difficult task, in our view, is the difficulty of obtaining retrospective and current statistical data on production and supply of counterfeit auto parts in the target market. Virtually no official data on the dynamics of prices on the most popular kinds of auto parts and their sales on certain categories or name. This situation leads to the need to use the indirect and unverified sources of information which are not always official. Also available information about material losses specific manufacturers of original spare parts from the presence on the market of counterfeit goods. Some of this information is used only for official business and are not subject to public use (the volume of losses to businesses from counterfeit prices for some products, means of struggle against the violation of exclusive rights and the costs of their implementation, etc.). Another piece of information simply does not exist, since this information is not subject to collection and analysis (statistics of offences, the dynamics of crime detection, the amount of damages, etc.). To solve the set tasks, in our opinion, the most accurate and appropriate information is own research the author carried out at the enterprises for production of auto parts enterprises market infrastructure responsible for their sale.

References: 1. Наступление на контрафакт. [Электронный ресурс].- Elizabeth Gasiorowski Denis от 8 января 2014.-Режим доступа: <http://www.iso.org/iso/ru/news.htm?refid=Ref1809>
2. *Перерва П.Г.* Антикризові інструменти сталого розвитку підприємства: інноваційна, інвестиційна та маркетингова політика [Електронний ресурс] / *П.Г. Перерва, А.В. Косенко, О.П. Косенко.* – Режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcp/TPtEV/2012_25/statti/16Pererv.pdf. 3. О состоянии дел в сфере борьбы с контрафактной продукцией в государствах – участниках СНГ (аналитический обзор).- М.: Департамент экономического сотрудничества, 2013.- 36с. 4. *Волгин В.В.* Запасные части: торговая политика, конкуренция, контрафакт / *В.В.Волгин* // Автоопыт.- №10(84).- 2007.- С.34-41. 5. *Перерва П.Г.* Науково-інноваційний потенціал України та сучасні проблеми його використання / *П.Г. Перерва, О.В. Жегус.* — [Електронний ресурс]. — Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/vcp/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf 6. *Серпеда С.А.* Анализ рисков и минимизация потерь от нелегального распространения программных продуктов [Текст] : Дис.... канд. экономич. наук. Москва. 2005. – 210 с. 7. *Серпеда С.А.* Измерение объёмов «компьютерного пиратства»: проблемы и методы [Электронный ресурс] / *С.А.Серпеда* // Международная

конференция «Право и Интернет».- Режим доступа: <http://www.ifar.ru/pi/07/> **8. Перерва П.Г.** Економіка контрафакту: визначення збитків та обґрунтування шляхів попередження / *М.М.Ткачов, П.Г.Перерва* // Інновації у маркетингу та менеджменту: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. *С.М.Ілляшенка*. - Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2013.- С. 244-255. **9. Костин А.В.** Оценка убытков правообладателей товарных знаков от контрафакции : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05 / *А.В.Костин*. – М.: Российский государственный институт интеллектуальной собственности, 2009. - 26 с. **10. Перерва П.Г.** Трансфер технологій : монографія / [*П.Г. Перерва, Д. Коциски, Д. Сакай, М. Верешне Шомоши*]. – Х. : Віровець А.П. «Апостроф», 2012. – 668 с. **11. Козырев А.Н.** Контрафакт и трансформации экономики современного авторского права / *Козырев А.Н.* // Интеллектуальная собственность. Контрафакт. Актуальные проблемы теории и практики: сб. научн. трудов. под ред. д-ра юрид. наук *В.Н.Лопатина*. Т.2. – М.: Издательство Юрайт, 2009.- С. 235 - 248. **12. Грабченко А.И.** Основы маркетинга высоких технологий : [учебное пособие] / *Грабченко А.И., Перерва П.Г., Смолоник Р.Ф.* – Х. : ХГПУ, 1999. – 242 с. **13. Перерва П. Г.** Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / *П. Г. Перерва, С. А. Мехович, М. І. Погорєлов*. - Харків: НТУ "ХП", 2008. – 1025 с. **14. Избаиш О.О.** Международные аспекты борьбы с нарушителями интеллектуальных прав / *О.О.Имбаиш* // Науковий вісник гуманітарного університету. Сер. Юриспруденція.- 2014.- №9-2.- Том 1.- С. 163-166. **15. Перерва П.Г.** Самомаркетинг менеджера и бизнесмена / *П.Г.Перерва*. - Ростов н / Д: Феникс, 2003. - 592 с. (Серия «Психология бизнеса»).

УДК: 338.4

ПЕДЬКО І.А., канд.екон.наук., доцент кафедри економіка підприємства, Одеська державна академія будівництва та архітектури

СТЕР-АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ БЕТОНУ ТА ВИРОБІВ З БЕТОНУ

Розглянемо зміст підсистеми моніторингу на основі моделі СТЕР-аналізу. Виявимо вплив зовнішніх чинників маркетингового середовища на діяльність підприємств-виробників бетону та виробів з бетону.

Соціальні чинники. З врахуванням специфіки виду економічної діяльності зміст цих чинників проявляється через наступні позиції:

- суспільна думка відносно вимог до якості продукції та рівня сервісу;
- суспільна думка відносно впливу господарської діяльності підприємств на екологічний стан довкілля;
- суспільна думка щодо престижності використання вітчизняних товарів чи імпортованих будівельних матеріалів.

Товарний бетон не має субститутів. Отже, суспільна думка по відношенню до бетонів та виробів з бетону не потребує моніторингу, є апіорі однозначно позитивною. Бетон та вироби з бетону є небрендовим стандартно якісним

товаром. Тому їх конкурентоспроможність визначається перш за все підкріпленням – сервісом: надання бетононасосу, лиття в нічний час, прибирання сміття на майданчику, знижки при повторних замовленнях. В умовах конкуренції, зростання ризикованості, зниження попиту значущість сервісу підвищується. Тому ця позиція потребує моніторингу.

Згідно Закону України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» Державна програма охорони навколишнього середовища, включає в себе наступні аспекти: збереження атмосфери, скорочення відходів до мінімуму, обробка води та стічних вод, економія енергії за рахунок підвищення ефективності, професійне управління ризиками та максимальна безпека виробництва, екологічно чиста упаковка, ефективна та ресурсозберігаюча логістика, економія води і сировини, утилізація залишкових матеріалів. Тому характеристики використаних технологій та обладнання підприємств-виробників бетону та виробів з бетону повинні відповідати прийнятим нормам. Ця позиція потребує моніторингу.

Через фінансову кризу, девальвацію національної валюти ціна на імпортні будівельні матеріали зростає. Це обумовлює зростання уваги споживачів до імпортозаміщуючої української продукції. Ця позиція потребує моніторингу.

Технологічні чинники. З врахуванням специфіки виду економічної діяльності зміст цих чинників проявляється через наступну позицію:

- тенденції техніко-технологічного та інноваційного розвитку в галузі.

Технології виробництва бетону безперервно удосконалюються, стимулюючи підвищення технологічного рівня виробництва виробів бетону і значною мірою визначають технічний рівень промисловості будівельних матеріалів. Наукові дослідження створюють товарні та технологічні інновації у виробництві бетону та виробів з бетону.

Зараз виробляється більше тисячі різноманітних видів бетону (магнезіальні, фосфатні, кислотостійкі, вогнестійкі, електропровідні, радіоекрануючі, гідратні, надважкі), обладнання і технології для їх виробництва безперервно удосконалюються. Ця позиція потребує моніторингу.

Економічні чинники. З врахуванням специфіки виду економічної діяльності зміст цих чинників проявляється через наступні позиції:

- динаміка макроекономічних показників;
- курс основних валют;
- податкова політика держави;
- рівень доходів будівельних організацій.

Міжнародний валютний фонд представив макроекономічний прогноз щодо України: ВВП скоротиться приблизно на 5,5% на рік; внаслідок зниження обмінного курсу, підвищення тарифів на газ і опалення інфляція зросте до 27%;

зовнішній борг досягне 158% ВВП, а державний борг складатиме 94% ВВП. Між тим, в середньостроковій перспективі економічне становище України покращиться: ВВП відновить щорічні темпи зростання до 2%; дефіцит поточного рахунку стабілізується на рівні 1,25% ВВП; державний борг до 2020 року скоротиться до 71% ВВП. Прогнозується збереження темпів інфляції в Україні, зростання цін на 25% з подальшим його уповільненням до 10% [IMF].

Основна цільова аудиторія підприємств-виробників бетону та виробів з бетону – це будівельні організації. За період – січень-квітень 2015 р. будівельні організації скоротили обсяг робіт на 32,6%, що становить близько 11,9 млрд. грн. [1]. Будівельні організації відкладають багато проектів. Тому, увагу необхідно акцентувати на проектах з іноземними інвестиціями, для яких девальвація національної валюти є сприятливою.

Підприємства, що виробляють товарний бетон та вироби з бетону реалізують продукцію на локальних ринках. При цьому, в Україні видобуваються інертні матеріали, частина цементу постачається вітчизняними виробниками, але всі інші матеріали та комплектуючі є імпортними і з лютого 2015 року вони обкладаються додатковим 5% митом [2]. Для підприємств-виробників бетону та виробів з бетону це означає зростання собівартості і ціни у підприємств, які закупають імпортні товари: цемент, БЗВ та комплектуючі до нього, добавки, бетоновози, навантажувачі. Напроти, підприємства, які використовують вітчизняну сировину та обладнання отримують конкурентні переваги.

Політичні чинники. З врахуванням специфіки виду економічної діяльності зміст цих чинників проявляється через наступні позиції:

- стабільність політичної влади;
- бюрократизація і рівень корупції.

Політична ситуація в країні є нестабільною. Незважаючи на системні політичні перетворення залишається високим рівень корупції. Впровадження додаткових мит на імпортні товари, які повинні захищати українських виробників та наповнювати бюджет, ще більше посилюють корупційну складову. Обсяг іноземних інвестицій знаходиться в зворотній пропорційній залежності від рівня корупції. Чим більше корупційної складової в діяльності представників органів державної влади, тим меншим є бажання іноземних інвесторів вкладати гроші в проекти в Україні. Політична сфера несе значну кількість загроз для підприємств-виробників бетону та виробів з бетону. Ця позиція потребує моніторингу.

Список літератури: 1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. 2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.02.15 № 119-р «Про завершення консультацій з міжнародними фінансовими організаціями стосовно запровадження тимчасових заходів щодо стабілізації

платіжного балансу України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukroilprom.org.ua/?q=node/89>.

УДК: 339.138

СКРИГУН Н.П., Доцент кафедри маркетингу, к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій, м. Київ

КИРИЛЕНКО І.І., студентка, Національний університет харчових технологій, м. Київ

SEO-ОПТИМІЗАЦІЯ: СУЧАСНІ ВИМОГИ ДО КОПРАЙТИНГУ ЯК ВАЖЛИВОЇ СКЛАДОВОЇ ПРОСУВАННЯ САЙТУ

В сучасних умовах розвитку економіки кількість споживачів, які бажають придбати товар за допомогою мережі Інтернет, невідомо збільшується. Враховуючи тенденцію зростання як користувачів мережі Інтернет, так і інтернет-покупок, маркетингологи прогнозують, що більшість сучасних потенційних споживачів намагатимуться шукати необхідну інформацію через пошукові системи. Під час пошуку необхідного товару або послуги за допомогою пошукової системи можна побачити величезну кількість сайтів, з яких користувач, зазвичай, продивляється першу сторінку. Перед маркетингологами постає задача зробити сайт одним із перших у переліку. Саме тому задля привернення уваги більшої кількості відвідувачів на Web-сторінки виникає необхідність у SEO-оптимізації, зокрема, у написанні змістовних та унікальних SEO текстів.

SEO-копірайтинг або пошукова оптимізація – це техніка написання та редагування статей, що призводить до підняття позиції сайту у рейтингу пошукових систем за певними запитами користувачів [1]. Аби написати дієвий SEO текст, потрібно дотримуватись певного алгоритму, який полегшить написання.

Встановлено, що передусім необхідно детально ознайомитись з темою майбутнього тексту, зібрати необхідну інформацію. Детальне ознайомлення з темою статті допоможе найбільш ефективно донести інформацію до споживача, що і є однією з головних цілей SEO копірайтингу – зробити текст зрозумілим та комфортним для його сприйняття, адже мета копірайтера – змусити звернути уваги на найбільш важливу інформацію. Добирають також список ключових слів, тобто запитів, котрі користувачі вписують у пошукову стрічку. Саме за допомогою ключових слів відбувається оптимізація і подальше просування

сайту. При визначенні ключових слів необхідно враховувати таке: чи можна змінювати слова за відмінками або у числі та чи потрібно між словами і ключовою фразою вставляти слова, що роблять текст легшим для читання. Також потрібно уникати надмірного повтору ключових слів та не змінювати порядок слів у ключовій фразі.

Наступним кроком буде складання плану статті розподіл ключових слів між пунктами плану. Варто уникати «стоп-слів» – це слова, які не несуть ніякого змістового значення [2]. До стоп-слів належать: цифри; знаки та символи; займенники, дієприкметники, прийменники, вигуки, сполучники, суфікси, частки, вставні слова (більше того, знизу, всередині, всі, якщо, наш, назавжди, безумовно, проте, кожен знає); слова, які дуже часто зустрічаються на Web-сторінках (Інтернет, сайт, комп'ютер, замовлення, прайс, питання, відповіді); нецензурна мова [3].

Під час написання тексту важливо визначити найбільш оптимальне співвідношення «стоп-слів» у тексті. Згідно зі спостереженнями провідних оптимізаторів, найбільш сприятлива концентрація «стоп-слів» має становити приблизно 30 відсотків від загальної кількості слів.

Для написання ефективного SEO тексту слід звертати увагу на:

1. Оригінальність та унікальність.
2. Грамотність та читабельність. Речення повинні бути легкі для читання а також граматично правильно побудовані. Наявність ключових слів не повинна створювати тавтологію і робити сприйняття тексту важчим.
3. Структура тексту повинна бути чітко визначеною. Для кожної структурної частини бажано робити інформативні заголовки та підзаголовки, щоб користувачу було зрозуміло, про що саме буде йти мова у кожному підрозділі. Якщо тема дуже змістовна і містить багато інформації, то можна розмістити текст на декількох сторінках.
4. Кожен абзац має складатися з 3-4 речень, які міститимуть орієнтовно 10-12 слів.

При написанні SEO текстів потрібно враховувати такі особливості як: вік потенційних споживачів, професію та хобі, гендерну особливість. За віком розрізняють такі види мов: дитячу; підліткову; мову дорослої людини; мову літніх людей. Дослідження показали, що наразі типовою помилкою є те, що при написанні текстів не враховують вікову особливість, і тексти не відповідають цільовому віковому сегменту. Таким чином, через лексичну невідповідність під кожний віковий сегмент знижується ефективність копірайтингу. Для кожного сегмента враховується обсяг словникового запасу і підбирається відповідна лексика. Враховуючи можливі професії та хобі клієнтів, використовуються слова, характерні саме для даної тематики. Читаючи тематичну лексику,

відвідувач сайту вважатиме, що текст написаний професіоналом у даній галузі, що дасть можливість збільшити довіру та кількість шанувальників сайту.

За гендерною особливістю розрізняють мову чоловіків та мову жінок. Тому сайт, що спеціалізується на товарах для чоловіків, основний акцент має робити на властивостях та перевагах товару. Для цього потрібно:

- позиціонувати товар як виключно чоловічий. Наприклад, можна використати речення «Для сильних духом чоловіків». Такий прийом дасть можливість відчути чоловіку, що він є особливим;
- детальніше описувати технічну складову товару. Дослідження довели, що чоловікам більше подобається детальний опис складу товару, аніж перелік емоцій, які б вони отримали б від користування даним товаром;
- застосовувати в тексті технічні описи, професійні визначення. Якщо чоловік відразу не розуміє зміст тексту або терміну, то це також дає позитивні результати. По-перше, він дізнаватиметься, що за термін був вжитий в тексті і почне вважати себе більш ерудованим. По-друге, текст буде більш професійним порівняно з конкурентами за рахунок застосування спеціальних термінів. В даному випадку працює ефект: якщо в тексті застосовують професійну лексику, то знають, про що пишуть;
- користь від товару (послуги) для чоловіка описувати в самому кінці тексту. Тобто перші 60% тексту повинні описувати властивості і тільки в останніх 40% описується вигода від використання або володіння послугою або товаром [4].

Для продажу жіночих товарів або послуг варто: більше звертати уваги на те, для чого саме призначений товар і який результат після використання жінка отримає; запевнити, що при придбанні товару або послуги, світ навколо жінки стане краще. Таке бажання присутнє в жінках більше, ніж в чоловіках.

Отже, якість сайту оцінюється через наявність інформаційної складової. Що більше на сайті цікавого контенту, то вищою буде ймовірність того, що ресурс набуде популярності. Написання SEO текстів – трудомісткий процес, яких потребує врахування багатьох факторів. Грамотне і правильне написання маркетингового тексту, унікальний зміст і правильна добірка ключових слів збільшить кількість відвідувачів Web-сторінки, що, в свою чергу, збільшить кількість продаж та підвищить сайту.

Список літератури: 1. SEO-копірайтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://seotext.ru/>. 2. Жёсткий SEO копирайтинг - пишем читабельные тексты с большим количеством ключевых слов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rabotainternet.com/school/13-urok4_seotext.html. 3. Все ли знают, что такое «Стоп-слова»? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.blog-kaplunoff.ru/seo-kopirajting/86-vse-li-znayut-chto-takoe-istop-slovar.html>. 4. Что покупают мужчины? Правила

написания продающего текста для мужчин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://topmarketing.by/copywrite/chto-pokupayut-muzhchiny-pravila-napisaniya-prodayushhego-teksta-dlya-muzhchin.html>.

УДК: 658.8.011

ДУБИНА А.О., аспірант, Полтавська державна аграрна академія

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ У ДІЙНОСТІ НЕЗАЛЕЖНОЇ УКРАЇНИ

Теорія еволюції, що пояснює біорізноманіття планети Земля, вважається науковим фактом, який пояснює зародження та подальший шлях життя. Однак, поступальний розвиток від найпростішого до складного притаманний не лише живій природі. Виробнича та виробничо-комерційна діяльність господарюючих суб'єктів також з часом удосконалюється, піддається метаморфозам. Відмінність між цими двома процесами полягає у тому, що основним фундаментальним чинником еволюції життя є так званий «випадковий фактор», а розвиток економічного простору має першопричиною розум людини, тобто таке удосконалення є «свідомою еволюцією». Якщо взяти це твердження за дійсність, то мінова торгівля первісного ладу – це еукаріот, а ринкова економіка – складний багатоклітинний організм.

Більшість країн світу пройшли відносно гладкий, логічно обґрунтований шлях, що передував утворенню економічної системи, яка заснована на принципах вільного підприємництва, де роль основного регулятора економічних відносин відіграє ринок. Однак, Україна, як і ще 14 постсоціалістичних країн, була вирвана із економічного еволюційного ланцюга так як мала у своїй історії 70-ти річний період планово-адміністративної економіки. Дана система не передбачала поняття «приватна справа», «конкуренція», була заснована на принципах суворого централізму господарського життя із базовою державною власністю та позаекономічних ідеологічних методах управління. Цей проміжок часу припав на ХХ ст. – час розквіту наукової думки, технічного прогресу, демократії та гуманізму. Прояви яких на теренах УРСР були відсутні або обмежувались вузькоспеціалізованими виробничими сферами (оборонна промисловість, освоєння комічного простору та подібне).

Так поняття «маркетинг», що уособлює у собі основні принципи ринкової економіки, в Україні стало загальновідомим лише у 90-х роках ХХ ст. після падіння «залізної завіси», що ознаменувало розпад СРСР. Якщо «американський маркетинг» як такий нараховує понад сто років (у 1902 р. були

прочитані перші курси маркетингу в університетах США), західноєвропейський – понад 70, то двадцять з лишком років української незалежності (15 з яких економіка України мала статус перехідної) не могли створити необхідних передумов для побудови якісного маркетингового середовища. Саме тому, на нашу думку, статус ринкової, який зараз має економіка України, можна вважати не достатньо обґрунтованим реаліями української комерції та дійсністю конкурентної боротьби.

Отже, ґрунтовне дослідження існуючих маркетингових теорій, стратегій і тактик, адаптація їх до сучасності українського бізнесу та ментальності населення набувають першочергового значення. Актуальність цієї проблеми підсилюється стрімкою девальвацією національної валюти, низькою конкурентоспроможністю вітчизняних товарів на міжнародному ринку та нестабільністю геополітичного положення країни, що послаблює економічну безпеку держави.

Ми вважаємо, що запорукою становлення української економіки на шлях прогресивного розвитку є активізація малого та середнього бізнесу. В свою чергу, для успішного функціонування таких підприємств необхідним є інтенсивне застосування у побудові та планування їхньої діяльності маркетингових стратегій. Маркетингова стратегія – це втілення комплексу домінуючих принципів, конкретних цілей маркетингу на тривалий період і відповідних рішень по вибору та агрегуванню засобів (інструментів) організації та здійснення на ринку орієнтованої на ці цілі ділової активності [2, с. 185].

Можна виділити кілька різновидів стратегій [1, с. 70]:

- глобальні маркетингові стратегії;
- залежно від терміну реалізації;
- залежно від базової стратегії;
- стратегії росту;
- маркетингові конкурентні стратегії;
- функціональні маркетингові стратегії;
- залежно від конкурентоспроможності фірми та привабливості ринку;
- залежно від виду диференціації;
- залежно від життєвого циклу товару;
- залежно від методу обрання цільового ринку;
- залежно від ступеня сегментування ринку;
- за станом ринкового попиту;
- залежно від конкурентних переваг;
- залежно від конкурентного становища підприємства та конкурентів;
- за елементами маркетингового комплексу.

Таке різноманіття дозволяє охопити весь спектр особливостей конкурентного середовища, спрогнозувати ринкові ризики, мінімізувати чи нівелювати їх у довгостроковій перспективі. Тому стратегічний маркетинг базується на результатах аналізу і прогнозу існуючих умов навколишнього середовища, а також на сильних та слабких сторонах власної діяльності [2, с. 150]. Що і забезпечує підприємству збереження наявного рівня та досягнення нових горизонтів. А отже маркетингові стратегії – першочерговий інструмент досягнення мети і цілей як підприємницької діяльності так і стратегічних державних цілей.

Список літератури: 1. *Гавриленко Н. И.* Основы маркетинга : [учеб. Пособие для студ. высш. учеб. заведений] / *Н. И. Гавриленко.* – М. : Издательский центр «Академия», 2007. – 320 с. 2. *Панкрухин А. П.* Маркетинг : [учеб. для студентов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг»] / *А. П. Панкрухин;* Гильдия маркетологов. – 3-е изд. – М. : Омега-Л, 2005. – 656 с.

УДК: 658.5.014

НЕЛЮБ К.П., магістрант, НТУ «ХПІ», м. Харків

МАРКЕТИНГ НА РИНКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

На сучасному етапі розвитку світової економіки все більш важливе значення набуває обмін, торгівля не тільки власне товарами але й інтелектуальною власністю. Цей дуже цінний ресурс притягує до себе серйозні інвестиції, як національні так і іноземні, а широке впровадження нових технологій і просування наукових розробок у виробництво дає потужний поштовх розвитку внутрішніх галузей промисловості. Та й сама собою інтелектуальна власність - дуже цінне джерело доходів. Маркетинг інтелектуальної власності – це діяльність, яка стала охоплювати процеси від виникнення ідеї нового товару чи послуги до після продажного їх обслуговування [1].

Але категорія маркетингу інтелектуальної власності є досить новою для наукової думки, це пов'язано з відсутністю або слабким розвитком маркетингу в науково-технічних організаціях та інноваційних фірмах країни. На жаль, довгий час маркетинг в Україні взагалі не отримував стимулів для свого розвитку, а потім практикувався лише в досить вузькій сфері - в області зовнішньої торгівлі. Тому метою даної роботи є розгляд маркетингу на ринку інтелектуальної власності і визначення основних проблем виходу інтелектуальної власності на ринок.

Якщо розглядати інтелектуальну власність, у випадку її ефективного використання, то вона є важливим інструментом для створення іміджу свого бізнесу на ринку. Права інтелектуальної власності у сполученні з іншими інструментами маркетингу (такими як реклама, підтримка збуту, робота з громадськістю та інші заходи щодо просування товарів) є важливими для того, щоб просувати продукцію і послуги і залучати нових споживачів, як на національних, так і на іноземних ринках.

Зарубіжні та вітчизняні вчені по різному визначають сутнісні риси маркетингу.

Маркетинг - вид людської діяльності, спрямованої на задоволення потреб за допомогою обміну.[2]

Маркетинг - це один з видів творчої управлінської діяльності, що сприяє розширенню виробництва і торгівлі шляхом виявлення запитів споживачів і організацій, досліджень щодо задоволення цих запитів; маркетинг погоджує можливості виробництва з можливостями реалізації товарів і послуг, обґрунтовує характер, напрямок і масштаби всієї роботи, необхідні для одержання прибутку в результаті продажу максимальної кількості продукції кінцевому чи проміжному споживачу. [4]

На мій погляд, маркетинг - це постійний творчий процес планування і здійснення заходів з дослідження, створенню, просування інноваційних ідей, товарів та послуг для здійснення обміну.

Аналізуючи визначення понять маркетингу українськими та зарубіжними авторами, можна сказати, що загальна концепція полягає в тому, що уся діяльність підприємства починаючи з використання інтелектуальної власності, організації виробництва до збуту готового продукту, повинна визначатися на основі вивчення потреб покупців, тобто споживчим попитом, цінністю та ціною продукту.

Разом з тим, слід зазначити, що за останні роки в діяльності підприємств не тільки потреби споживача визначають політику виробництва продуктів. При всій важливості врахування чинника споживчого попиту особливе значення набуває активність організацій-виробників, які за допомогою оригінальних розробок формують ринок, насамперед пропозицією нових моделей і поліпшенням якості продукції, що випускається, посиленням зв'язків між цінами, витратами і цінністю продуктів, які вони створюють для своїх покупців.

Специфіка продуктів інтелектуальної власності полягає в тому, що до них пред'являються підвищені вимоги як з боку просування та реалізації, так і обізнаності споживача, тобто необхідне збільшення інформаційної ємності продукту, що й змушує маркетингологів шукати свої шляхи для їх просування.

Тобто, об'єкт інтелектуальної власності, який виступає в якості товару,

вимагає особливого підходу при роботі з ним, тому з'являються особливості маркетингової діяльності при роботі з подібними інноваційними товарами. До таких особливостей відносяться:

- наявність правового захисту у вигляді патенту, ліцензії;
- нарощувати прибуток не тільки шляхом власного виробництва товару, а й за рахунок одержання доходу від продажу ліцензій на випуск даного об'єкта іншим виробникам;
- необхідність створення адекватної правової основи захисту інтелектуального продукту, яка захищає його винахідника від недобросовісної конкуренції, незаконного копіювання даної власності. [3].

Дослідження дозволяє визначити основну проблему маркетингу на ринку інтелектуальної власності - це вихід на ринок з об'єктом інтелектуальної власності, який виступає в якості товару, може нести за собою таку основну проблему, як використання даного об'єкту за різним призначенням конкурентами. Дану проблему доцільно було б розглянути у подальшому дослідженні.

Список літератури: 1. Кубах А.І. Право інтелектуальної власності: Навч. посібник – Харків: ХНАМГ, 2008. – 149 с. 2. Філін Котлер «Основи маркетингу» Короткий курс .: Пер. з англ. - М .: Видавничий дім «Вільямс», 2007. - 656 с. 3. Мова Н., Хаустов В. Інноваційна діяльність в Україні та напрями її розвитку // Економіка України. - 2001. - №6. - С.29-33. 4. Корж М.В. Маркетинг. Навч. пос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 344 с.

УДК: 330.5.055.2

СКРИПЧЕНКО Н.В., магістрант НТУ «ХП», м. Харків

МОШКОВИЧ Д.О., магістрант НТУ «ХП», м. Харків

ТИМОФЄЄВ Д.В., канд. екон. наук, доцент НТУ «ХП», м. Харків

ПАТЕНТНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ

Проблема вибору шляху розвитку інтелектуальної власності і зв'язаного з ним організаційно-управлінського вдосконалення становить для фірм головну мету маркетингових досліджень, прогнозування тенденції розвитку і використання нововведень. Саме тому на підприємствах різних масштабів так важливо використовувати всі можливі способи отримання інформації для маркетингових досліджень.

Маркетингові дослідження можна розділити на маркетинг традиційних товарів і маркетинг ринку інтелектуальної власності.

Маркетингові дослідження ринку традиційних товарів і послуг, що проводяться за допомогою стандартних прийомів, та проведення маркетингових досліджень щодо товарів, створених з використанням винаходів та інших об'єктів промислової власності, повинні забезпечити виявлення чинників, що впливають на конкурентоспроможність, кон'юнктуру, яка складається на ринку і перспективи реалізації продукції, що виготовляється з використанням винаходів [1].

Науковий підхід до маркетингу об'єктів інтелектуальної власності передбачає проведення поетапних досліджень:

- розглядається стан і прогнозується розвиток економіки в цілому і в тих галузях, де можливе використання об'єкта інтелектуальної власності;
- прогнозується розвиток товарного ринку продукції, яка виробляється з використанням об'єкта інтелектуальної власності;
- вивчається кон'юнктура і прогнозується розвиток ринку ліцензій, на якому планується реалізація конкретної розробки;
- визначається значення даного об'єкта інтелектуальної власності для галузевих ринків і оптимальні умови реалізації інтелектуальної власності, виявляються потенційні продавці і покупці [2].

В рамках проведення маркетингових досліджень ринку інтелектуальної власності одним із важливих джерел інформації можуть служити патентні документи. На наш погляд, сутність ефективного методу патентних досліджень можна звести до послідовного виконання наступних основних операцій:

- проведення тематичного патентного пошуку і відбору винаходів, корисних моделей, промислових зразків, що належать до вдосконалення продукції даного виду;
- на основі аналізу тих розділів патентних описів, де зазначаються недоліки відомих рішень, пов'язаних з удосконаленням продукції даного виду, і формулюється мета або завдання винаходу, корисної моделі, промислового зразка, складають перелік вимог до продукції даного виду.
- проведення аналізу динаміки винахідницької активності, пов'язаної з задоволенням кожної з виявлених вимог до продукції, і на основі цього аналізу ранжирують вимоги до продукції за ступенем значущості. При ранжируванні вимог за ступенем значущості виходять з тієї передумови, що чим частіше винахідники різних країн формулюють дану вимогу при постановці завдання (цілі) винаходу, тим більше значима ця вимога.

На основі порівняльного аналізу відібраних в процесі пошуку винаходів, корисних моделей, промислових зразків виділяють найбільш ефективні технічні рішення, спрямовані на задоволення найбільш важливих вимог до даної продукції. На основі аналізу характерних ознак найбільш ефективних технічних рішень виявляють функціональні елементи продукції даного виду.

- далі проводиться аналіз можливих шляхів вдосконалення відібраних технічних рішень, пов'язаних із задоволенням найбільш значущих вимог до продукції (з урахуванням недоліків). На етапі відбору цілей здійснюється відсівання ідей, які явно не відповідають цілям і можливостям фірми [3].

Результатом такого аналізу є розробка нових ідей, спрямованих на вдосконалення даної продукції, або відбір таких відомих з патентної інформації ідей, які, на думку дослідника, найбільшою мірою відповідають можливостям фірми у вдосконаленні і виробництві продукції даного виду.

Виходячи з викладеного, можна зробити ряд висновків.

Патентні дослідження слід враховувати як складову частину маркетингових досліджень при розробці товарів з використанням об'єктів інтелектуальної власності, тобто патентна інформація може розглядатися як інструмент аналізу ринку.

Патентні дослідження дозволяють створювати не тільки конкурентоспроможні науково-технічні досягнення, але й унікальні, що не мають аналогів у відповідній галузі. При цьому стадії дослідження повинні бути досить чітко визначені, так як величезна кількість знайдених охоронних документів на аналоги вашому рішенню цілком здатне дезорієнтувати будь-кого[4].

Патентні дослідження також дозволяють визначити стиль конкурентної поведінки, тобто, чи не порушуєте ви права інших суб'єктів ринку на інтелектуальну власність, в тому випадку, якщо ідеї потрапляють під їх розробки – об'єкти інтелектуальної власності.

Список літератури: 1. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: Підручник. - К.: КНЕУ, 2003. - 246с. 2. Цыбулев П.Н. Маркетинг интеллектуальной собственности. – К.: Ин-т. интел. собств. и права. 2004. – 184 с. 3. Петрова В.Л. Патентні дослідження – К.: Видавничий дім «Ін-Юре», 1999. 4. Дахно І.І. Патентознавство - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 317с.

УДК: 658.8

ПАВЛЕНКО Є.Ю., студент, НТУ «ХП», м. Харків

ХАРЧЕНКО О.В., студент, НТУ «ХП», м. Харків

БРЕНДИНГ І ЙОГО СТАНОВИЩЕ В УКРАЇНІ

В теперішній час досить мало товарів мають унікальні характеристики, завдяки яким вони здатні перевершити товари конкурентів. У боротьбі за споживачів перемагають ті товари, до яких існує прихильне емоційне ставлення. В свою чергу стали позитивні емоції та лояльне ставлення споживачів можна

сформувати тільки до брендovаних продуктів, які мають певний рівень свідомості. Наявність бренду означає, що навіть при наближено рівних споживчих і інших властивостях товар більше купуватимуть. Бренд є засобом вирізнення товару або групи товарів, що дозволяє власнику досягти бажаних позицій на ринку.

Створення конкурентоспроможного бренду – один із основних напрямів маркетингової діяльності сучасних підприємств. Крупні світові компанії багато чим завдячують створенню успішного бренду.

Питання вивчення торговельних марок, товарних знаків і брендів є особливо актуальними сьогодні, тому що, з огляду на стан українського ринку, велику конкуренцію на ринку і несумлінність багатьох виробників і продавців товарів тільки відома торговельна марка може гарантувати захищеність споживача. З розвитком ринкових відносин, і особливо з моменту приходу на вітчизняний ринок товарів великих іноземних виробників, виявилася гостра потреба в необхідності роботи з товарними знаками. Практична значущість теми дослідження зумовлена потребами ознайомлення та вибору необхідних тактик впровадження брендингу на територіях нашої країни.

Питаннями брендингу займаються такі вітчизняні та іноземні науковці: Д. Аакер, Т. Амблер, К. Веркман, Є. Головлєва, В. Домнін, С. Девіс, Я. Елвуд, О. Зозульов, Л. Мороз, О. Мороз, П. Темпорал, Г. Чамерсон, М. Яненко, Котлер Ф., Келер К.Л., С.Ілляшенко. Ними висвітлено питання створення марок, брендів, основи їхнього позиціонування, вимоги до марок, поняття марочного капіталу, стратегії управління брендом тощо. Проте проблема створення та просування бренду на нинішньому етапі не знайшла широкого відображення у наукових публікаціях і потребує подальшого дослідження

Зараз іноземні компанії роблять наполегливі спроби завоювати нові зовнішні ринки через вичерпані можливості внутрішніх. Тому виникає необхідність використовувати засоби пов'язані з формуванням брендів на підприємстві. Ефективне запровадження й використання маркетингу потребує правильного розуміння його суті.

Для створення успішного бренду будь-якої компанії все більшого значення набуває психологічний, емоційний вплив на споживача. Ще декілька років тому вважалося, що іміджева реклама має носити емоційний характер, а прямий маркетинг, заходи стимулювання збуту, мерчайдазинг – раціональний. Тепер емоції виступають на перший план. Отже, для появи сильного бренду необхідним є наявність високоякісного продукту, емоційно-інформаційної складової бренду, а також своєчасне проведення дослідження стратегії, що реалізується, та пошук нових шляхів посилення лідерства компанії на ринку.

Перша десятка ТОП-100 українських брендів: Nemiroff - \$404 млн; Оболонь - \$322 млн; Чернігівське - \$274 млн; Хортиця - \$197 млн; Київстар - \$192

млн; Roshen - \$167 млн; Сандора - \$155 млн; Славутич - \$149 млн; Life:) - \$125 млн; Хлібний Дар - \$117,5 млн.

Методика оцінки вартості брендів в цьому рейтингу заснована на оцінці фінансових складових діяльності компаній, що використовують бренд, а також враховує низку чинників, які максимально відображають ринкові умови, в яких існує бренд, можливі загрози і перспективи розвитку бренду і даних сфер бізнесу.

Для позиціонування себе як успішного гравця на ринку, потрібно враховувати, розвивати та удосконалювати безпосередньо складові бренду, які грають одну із основних ролей в кінцевій побудові позитивного іміджу для товару та компанії-виробника в цілому, що не завжди виконується менеджментом компаній. До цих особливостей бренду відносять: ідентифікація та ідентичність бренду; сприйняття якості; лояльність до бренду (розвиток і посилення інтересів до нього); система роздрібної торгівлі.

З огляду на постійне збільшення кількості різноманітних брендів, представлених в Україні, можна зробити висновок, що брендинг на українському ринку активно розвивається. Незважаючи на те, що більшість українських брендів перебувають на початковому етапі життєвого циклу, їхня вартість щорічно зростає. Головний чинник, що сприяє зростанню вартості бренду, - динаміка розвитку ринків.

Таким чином для розвитку брендингу необхідно враховувати особливості національного менталітету, змін у розвитку світового та національного ринків, процеси розбудови економіки країни, державного регулювання як в галузі де буде функціонувати бренд, так і в цілому в економіці України. Збереження стабільних позицій потребує зваженого управління, а його зміцнення - інновацій та актуальності бренду в усіх аспектах маркетингової програми. Брендам слід постійно рухатися вперед.

Список літератури: 1. *Поліщук Т.В.* Перспективні напрямки розробки успішних брендів в Україні / *Т.В. Поліщук* // Актуальні проблеми економіки – 2009. - №7(97). – С. 129-137. 2. *Баннікова А.* Сучасний брендинг / *А. Баннікова* // Рекламист. – 2007. – № 4. – С.23-28. 3. *Мороз Л.А.* Стратегічний брендинг в умовах глобалізації ринків / *Л.А. Мороз* // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. Спец. вип. Маркетинг: теорія і практика. – Ч.I. – К.: КНЕУ. – 2007. – С. 171-177. 4. *Любаренко Т.І.* Інноваційні технології формування міжнародних брендів / *Т.І. Любаренко* // Економіка, фінанси, право – 2009. - №11. – С. 3-6. 5. *Тарлопов І.О.* Тенденції розвитку міжнародного маркетингу // Актуальні проблеми економіки – 2008. - №2(80). – С. 126-139. 6. *Сухомліна О.* Ідентифікація бренду: юридичне визнання і маркетингові реалії / *О. Сухомліна* // Маркетинг в Україні – 2009. - №6. – С. 62-67.

УДК: 338.4

РЕДЬКА А.І., студент, НТУ «ХП», м. Харків

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МАРКЕТИНГ

Головними тенденціями, що стосуються маркетингу в Україні, є зростаючий вплив маркетингу на всі сфери людської діяльності та свідомість і поведінку людини і дедалі більш чутливе реагування маркетингу як системи на всі суттєві зміни у суспільстві.

Ці тенденції вимагають постійної фахової уваги, яка дає змогу удосконалювати існуючі маркетингові стратегії та технології, адаптувати їх до нових умов, а також переосмислювати місце і роль маркетингової діяльності у сучасному світі та на перспективу.

Головна мета діяльності більшості організацій – забезпечення довгострокової стабільності і зростання продажів – привела до виникнення необхідності встановлення таких відносин з клієнтами (споживачами), при яких враховувалися б інтереси обох сторін.

Сучасні маркетингові системи вимагають не тільки знань і навичок у маркетингових дослідженнях і маркетинговому плануванні. Потрібні розуміння ринкових змінних, динаміки їх змін, а також наявність навичок аналізування внутрішніх проблем компаній.

Ера соціальних мереж відсуває на другий план старі методи масового маркетингу, навички та підходи. Соціальні медіа чинять сильний вплив на продажі та сприйняття бренду, а також допомагають маркетологам більш ефективно будувати відношення зі своїми клієнтами.

Для ефективного вибудовування серйозних довгострокових стосунків із клієнтами потрібно підтримувати з ними зв'язок тим способом, який клієнти вважають найбільш цінним і зручним. А для цього необхідно налагоджувати співпрацю з клієнтом на всіх етапах роботи з ним, створювати автономні та мережеві спільноти зі спільними інтересами. Також неможливо обійтися без інвестування коштів у нові технології та передові аналітичні системи, що допоможе краще розуміти принципи поведінки індивідуальних клієнтів.

Значне місце серед найбільших проблем сучасного маркетингу займає зміна характеристик клієнтів. Формується нове покоління із зовсім іншими потребами і звичками споживання. Компанії повинні будуть адаптуватися до цієї зміни, щоб вижити на ринку. На самому ринку відбуваються потужні масштабні зміни. Масові ринки розколоті. Цифрова революція перетворює ринки. Працювати потрібно з кожним клієнтом індивідуально. Масштаб потужних змін, що

відбуваються зараз на ринку, ставить перед маркетологами ряд завдань, від вирішення яких залежить успіх бізнесу. Насамперед – це залучення кваліфікованих клієнтів, налагодження довгострокових відносин, аналіз досягнень і кількісна оцінка результатів маркетингової діяльності організації.

Отже, можна констатувати, що найпотужнішими зовнішніми силами, які впливають на сучасні організації, є технологічні і маркетингові фактори. У наступні кілька років ці сили визначатимуть усі аспекти організацій, у тому числі способи просування товарів і послуг, що постійно ускладнюються.

УДК: 330.5.005

СВИЧКАРЬ А.А., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

ДОЛЖЕНКО К.В., студент, НТУ «ХПІ», м. Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕМПІНГОВИХ ПРОБЛЕМ В УКРАЇНІ

У наш час багато країн в конкурентній боротьбі використовують різні методи просування вітчизняних товарів на зарубіжні ринки. Одним з таких методів є демпінг. Для України демпінгова проблема актуальна, оскільки її ринок все більше став схильний до напливу дешевих, і, не завжди, якісних імпортованих товарів.

Актуальність проблеми "демпінгу" полягає в тому, що політика зниження ставок митних тарифів, що активно проводиться у рамках СОТ, з часом привела до втрати минулої "протекціоністської привабливості" митних зборів. Крім того, митно-тарифні перешкоди стали порівняно легко долатися постачаннями товару за заниженими цінами. В цьому випадку навіть високі ставки митних зборів виявляються малоефективними, а тому на перший план поступово стали виходити нетарифні методи зовнішньоторговельного регулювання. Яскравим свідченням цього процесу є те, що в другому півріччі 2012 року країни-учасниці СОТ ініціювали 186 антидемпінгових розслідувань.

Проблемі демпінгової політики, а також антидемпінгового регулювання у світові торгові стосунки посвячені немало наукових праць і монографій, серед яких слід згадати, передусім, назвати роботи А.С. Богданова, Д.Ганинга, Д.Гартена, И.Н.Герчикова, И.В.Гладких, Р.Дейла, И.И.Дюмулена, И.Д. Іванова, К.Стигмана, Д.Франклина, Б.Хокмена. Проте, у вітчизняній літературі майже не розглянуто таке важливе питання, як застосування механізму антидемпінгового регулювання в Україні і міру його впливу на економічний стан вітчизняних підприємств. Тому об'єктивно існує необхідність дослідження цього питання, яке в цілому освітлює

проблему антидемпінгового регулювання застосовно в умовах українського ринку.

Антидемпінгові регулювання в системі зовнішньоекономічних зв'язків України займає одно з провідних місць. З одного боку, політика економічного протекціонізму є нині одним із зовнішньоекономічних пріоритетів нашої держави. Адже імпортні товари, використовуючи конкурентні переваги за ціною, продовжують витіснити вітчизняного товаровиробника з внутрішнього ринку. З іншого боку, захищаючи національного товаровиробника в Україні, наша держава не може повністю закрити внутрішній ринок для його основних конкурентів, оскільки вона залежить від критичного імпорту, а це вимагає підтримки показника експорту з України на високому рівні з метою компенсації негативного впливу негативного торгового балансу. При цьому дуже важливо із застосуванням власних антидемпінгових санкцій проти імпорту іноземних товарів не викликати істотної протекціоністською протидії з боку іноземних держав по українському товарів. Саме тому важливо знайти міру і міру взаємності зовнішньоекономічної політики країн при здійсненні антидемпінгових розслідувань і застосуванні спеціальних заходів.

Для національного товаровиробника важливим економічним наслідком від застосування ефективних антидемпінгових санкцій відносно зарубіжних компаній повинне стати поліпшення усіх його умов функціонування. Тому дуже актуальною є проблема пошуку нового, наближенішого до сучасних реалій, визначення системи чинників і показників, що впливають на положення національного товаровиробника при проведенні механізму антидемпінгового регулювання. Вони мають бути вдосконалені в результаті впровадження ефективних антидемпінгових санкцій. Зміна цих чинників і показників в результаті застосування антидемпінгових санкцій вимагає усебічної економічної оцінки з метою визначення рівня ефективності і шляхів вдосконалення певних антидемпінгових заходів.

Також першочерговими заходами України на шляху вдосконалення антидемпінгових заходів повинні стати: проведення переговорів з надання Україні преференцій в торгівлі з ЄС на основі Генеральної системи преференцій ЄС і укладення преференційних угод про торгівлі товарами і послугами; надання міністерствами і відомствами, які є розпорядниками бюджетних коштів, переваг національним компаніям при розміщенні держзамовлення; впровадження заходів по регулюванню експорту капіталу з метою полегшення для українських компаній їх постійної комерційної присутності за кордоном; розробка регіональних програм нарощування експортного потенціалу конкурентоздатної продукції та послуг.

Таким чином, антидемпінгові заходи, вживані країнами-учасницями СОТ, у тому числі і Україною, повинні виходити на новий рівень, що враховує сучасні

реалії світової економіки. Це говорить про необхідність створення в Україні нового механізму антидемпінгового регулювання, що враховує міру свого впливу на економічний стан вітчизняних підприємств.

Список літератури: 1. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. - Одеса: Астропринт, 2012, 199с. 2. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економічна інтеграція. - К.: ВППОЛ, 2012, 358с. 3. Осика С.Г., Оніщук О.В., Осика А.С., Пятницький В.Т., Штефанюк О.В. - Інституціональні та процедурні механізми системи ГАТТ/СОР у регулюванні світової торгівлі. - К.: УАЗТ, 2010. - 288 с. 4. Циганкова Т.М. Розвиток системи регулювання міжнародної торгівлі. - Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія /За ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г.Лук'яненка. - К.: КНЕУ, 2011. 501с.

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В СВІТІ ТА В УКРАЇНІ: СПІВПРАЦЯ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ, ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ

УДК: 330.341.1

КАПЦА Ю.М., директор, кандидат юридичних наук, Центр інтелектуальної власності та передачі технологій НАН України, Київ

ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ: ЄВРОПЕЙСЬКІ ВИКЛИКИ РОЗВИТКУ ТА РЕФОРМУВАННЮ

Законодавство у сфері інноваційної діяльності та в цілому, що стосується інноваційної спрямованості економіки, в країнах світу розглядається у двох аспектах. Для країн Європейського Союзу, США акти законодавства є засобом реалізації політичних документів, стратегій, планів розвитку науки та інновацій. Для країн СНД, зокрема Білорусі, Казахстану вказаний підхід застосовується останні роки.

Для України характерним є намагання прийняття актів законодавства з метою надання поштовху інноваційному розвитку. Проте в умовах відсутності політичних документів довгострокового інноваційного розвитку економіки та політичної волі законодавчі акти, ініційовані органами управління наукою, науковою спільнотою або вихолощуються при погодженні або їх норми поспіль відміняються.

Ратифікація Україною Угоди про асоціацію Україна – ЄС зумовлює актуальність розгляду питання щодо відповідності законодавства України та ЄС, держав-членів ЄС у сфері інноваційної діяльності, а також підходів до його розробки.

Стан законодавства в інноваційній сфері в Україні у порівнянні з ЄС досліджувався під час реалізації в Україні проекту Європейського Союзу «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні.

EuropeAid/127694/C/SER/UA» (2009 – 2011 pp.), в якому брали участь фахівці з держав-членів ЄС та України. Результатом проекту стало підготовка політичних рекомендацій «Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів» [1] та дослідження «Законодавство України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства» [2]. Також було підготовлено видання нормативних актів ЄС та держав-членів ЄС у сфері інноваційної діяльності, що стосувалися широкого кола механізмів підтримки інновацій в ЄС та досліджені основні напрямки розвитку законодавства ЄС в цій сфері [3].

На цей час вказані рекомендації не знайшли реалізації у законодавстві. Проте у зв'язку з підготовкою Міністерством освіти і науки України нової редакції Закону України «Про інноваційну діяльність» законодавчі орієнтири ЄС інтенсивно обговорюються членами робочої групи з розробки проекту Закону. Також Інститутом економіки та прогнозування НАН України у 2015 р. з залученням групи фахівців було підготовлено Національну доповідь «Інноваційна Україна 2020», де обґрунтовані стратегічні напрями інноваційного розвитку держави та наведені конкретні пропозиції щодо його законодавчого забезпечення та стимулювання в умовах подальшої інтеграції України у світовий економічний та науково-технологічний простір [4].

З врахуванням наведеного зазначимо основні проблемні питання, пов'язані з врахуванням в Україні досвіду ЄС.

1. Основними актами у сфері інновацій східноєвропейських держав ЄС останні десять років є національні операційні програми та плани розвитку науки, розробок та інновацій, що є комплексними документами, які найчастіше включають цілі, механізми фінансування; завдання зі створення інноваційної інфраструктури, трансферу технологій, інтернаціоналізації досліджень, а також суми фінансування. Суттєва роль приділяється координації діяльності державних органів, зазначенню індикаторів виконання та засобам моніторингу та оцінки

В Україні є невідомим принцип довгострокового планування розвитку економіки з визначенням фінансових та організаційних механізмів реалізації. Окремі галузеві програми, як правило, не пов'язані між собою та не забезпечуються фінансуванням.

2. Для держав ЄС характерним є запровадження комплексної підтримки інноваційної діяльності, що включає фінансові, кредитні, податкові механізми, розвиток інфраструктури, поглиблення кооперації наукових установ та підприємницького сектору держав ЄС зі здійснення проектів.

Зазначене в Україні не реалізовано.

3. Слід зазначити, що зміни законодавства України та, зокрема, Закону України «Про інноваційну діяльність» залежать від більш загальної позиції:

Варіант 1. Проект Закону як інструмент досягнення Україною через певну кількість років конкретних показників економічної та інноваційної діяльності та забезпечення посилення, модернізації та конкурентоспроможності провідних галузей промисловості, що зможуть здійснити інноваційний вплив на розвиток економіки України (приклад Казахстану з суттєвою орієнтацією програм інноваційного розвитку та законодавства на європейський досвід) .

Варіант 2. Проект Закону як засіб реалізації одного – двох (трьох) нагально важливих пріоритетів для України. Так – мета зменшення енергоспоживання та використання енергоресурсів в Україні на 20% на основі нових технологій (один з пріоритетів Стратегії сталого розвитку України Президента України) політично зрозуміла та її досягнення може привести до об'єднання всіх наукових та виробничих сил країни у галузі, де є значні результати та практика. Робота з досягнення такої мети може призвести до інноваційної хвилі, що охоплює країну, та подальших конкурентних позицій України в експорті у сфері енергозбереження, енергопостачання, альтернативної енергетики.

Приклад. Метою Уряду Туреччини (10-й План економічного розвитку Туреччини від 6 липня 2013 р.) є у 2023 р. вивести Туреччину у перелік перших 10 країн з виробництва ліків (на цей час країна на 16 місті) та виробляти за рахунок національного виробництва 60% ліків, що купуються населенням країни, та виробляти власними силами 20% медичного обладнання. Вказана мета досягається через податкові стимули та державне фінансування згідно законів «Про підтримку наукової діяльності та розробок» та «Про зони технологічного розвитку».

Варіант 3. Проект Закону як засіб підтримки інновацій як таких через проведення конкурсів та фінансування кращих наданих проектів. Такий підхід широко використовується для країн зі збалансованою інноваційною економікою та направлений на підтримку цікавих проектів малого бізнесу. Щодо питань загальнодержавних – структурні зміни, модернізація, вирішення важливих питань енергетики, виробництва ліків тощо – для цього він мало призначений.

4. Основні напрямки змін законодавства України в інноваційній сфері з врахуванням досвіду держав-членів ЄС наведені у доповіді «Інноваційна Україна 2020» [4]. Актуальним є обговорення вказаних питань фахівцями з визначенням нагальних заходів щодо інтеграції України та Європейського Союзу у сфері інновацій. У виступі обговорюються пропозиції з вдосконалення законодавства України у сфері інновацій з врахуванням досвіду ЄС, що стосується розвитку інноваційної діяльності підприємств, запровадження сучасних механізмів трансферу технологій з наукових установ та вищих навчальних закладів до промисловості, створення інноваційної інфраструктури, венчурного фінансування, податкового та кредитного стимулювання.

Список літератури: 1. Інноваційна політика: європейський досвід і рекомендації для України. Том 3. Інновації в Україні: пропозиції до політичних заходів. — К.:Фенікс, 2011.— 76 с. 2. Інноваційна політика: європейський досвід і рекомендації для України. Том 2. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства. — К.: Фенікс, 2011.— 350 с. 3. Законодавче регулювання інноваційної діяльності в Європейському Союзі та державах-членах ЄС /за ред. Г. Авігдора, Ю. Каниці; Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». — К.: Фенікс, 2011.— 704 С. 4. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. — К., 2015. — 336 с.— Режим доступу: <http://ief.org.ua/docs/nr/4.pdf>

УДК: 656.4 : 338.47

КЛИМЕНКО Г.А., доцент, к.е.н., доц., Національний авіаційний університет, м. Київ.

СУЧАСНІ СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ГЛОБАЛЬНОЇ АВІАЦІЇ

В умовах глобалізації світового господарства на засоби досягнення завдань авіаційної галузі значний вплив здійснюють фактори, спричинені інтеграційними процесами, що відбуваються в усьому світі. Вивчення специфіки цього впливу є актуальним завданням теоретичних та практичних досліджень в сфері міжнародних економічних відносин та стратегічного менеджменту, зокрема у високотехнологічному комплексі.

Першочерговим є визначення тих проблем, що постали перед сучасною авіаційною галуззю в контексті глобалізації світової економіки. Чисельні прогнози щодо збільшення удвічі обсягів авіап перевезень до 2030 року (у тому числі прогноз, представлений ІКАО на черговій 38-й сесії Асамблеї) свідчать про необхідність запровадження нових стратегічних інструментів управління і планування діяльності галузі, розробки глобальних ринкових заходів, а отже, об'єднання зусиль держав і галузі у майбутньому десятилітті для забезпечення безпечної та ефективної роботи повітряного транспорту в усьому світі. Виконання цього завдання відповідає таким стратегічним цілям ІКАО як, «Безпека польотів», «Аеронавігаційний потенціал та ефективність», «Охорона навколишнього середовища», «Економічний розвиток повітряного транспорту» та ін. По суті, цілі, заявлені ІКАО є стратегічними цілями усього авіаційного співтовариства.

Отже, найважливішою ціллю сучасної світової авіаційної галузі виступає підвищення рівня безпеки польотів в глобальній системі повітряного транспорту. Для досягнення цієї мети Міжнародна організація цивільної авіації проводить

постійну роботу щодо забезпечення таких видів координованої діяльності як ініціативи з вироблення політики і стандартизації, моніторинг основних тенденцій і показників безпеки польотів, аналіз стану безпеки польотів, реалізація програм з розширення питань щодо безпеки польотів.

Починаючи 2011 року ІКАО готує щорічну доповідь про стан безпеки польотів у світі. Така доповідь має на меті надати державам-членам авіаційного співтовариства та пасажиром високоякісний аналіз тенденцій та показників стану безпеки польотів на повітряному транспорті. На черговій 38-й сесії Асамблеї ІКАО, яка відбулась 4 жовтня 2013 року в Монреалі, знову було зазначено, що зменшення кількості і частоти авіаційних пригод в усьому світі є першочерговою задачею глобальної авіації. Також на цій сесії було заявлено, що тепер ця робота буде виконуватись відповідно до Глобального плану ІКАО із забезпечення безпеки польотів, який отримав одноставну підтримку Асамблеї. [1]

Наступною стратегічною ціллю виступає глобальна гармонізація аеронавігаційної системи. З метою реалізації поставленої цілі на черговій сесії Асамблеї Міжнародної організації цивільної авіації був переглянутий Глобальний аеронавігаційний план (ГАНП) ІКАО. ГАНП дозволяє прискорити процес забезпечення глобальної гармонізації аеронавігаційної системи та підвищити ефективність використання аеронавігаційного потенціалу. [1]

Необхідність забезпечення злагодженої та ефективної роботи глобальної аеронавігаційної системи пояснюється прискоренням інтенсивності використання світового повітряного простору. Сучасні авіалайнери здійснюють польоти зі швидкістю 1000 км/год. У завантаженому повітряному просторі судна відділяють один від одного відстані, що можна подолати за декілька секунд. Крім того, суттєво збільшились міжнародні авіап перевезення у порівнянні з внутрішніми. Літаки часто літають з одного континенту на інший. Це говорить про те, що устаткування, яке знаходиться на борту повинне відповідати рівню послуг, що надаються в аеропортах світу. [2] Але також важливо враховувати той факт, що кожен кілограм додаткової маси бортової апаратури підвищує витрати палива. Міркування економії обумовлюють обмежені можливості резервування обладнання на літаку, тому, знайти компроміс в цьому питанні – є одним з найважливіших завдань для профільних фахівців на найближчу перспективу.

Багатосторонніх підходів вимагає здійснення заходів відповідно до наступної цілі, яка є вкрай важливою не лише для авіаційної галузі, але виступає у ряді найгостріших проблем усього людства – це охорона навколишнього середовища. Авіаційна галузь не стоїть осторонь у вирішенні цієї проблеми, оскільки має свій специфічний «внесок» в погіршення стану навколишнього середовища у вигляді авіаційного шуму та забруднення атмосферного повітря, води і землі біля

аеропортів завдяки викидам шкідливих речовин, що утворюються під час згорання пального. Тому, із самого початку свого існування Міжнародна організація цивільної авіації веде постійну роботу з реалізації такої стратегічної цілі, як «Охорона навколишнього середовища». Про це свідчить, наприклад, регулярний перегляд стандартів щодо рівня авіаційного шуму, а також викидів літаками твердих частин та емісії вуглекислого газу, оксиду азоту, діоксиду вуглеводу та ін. шкідливих речовин. Так, наприклад, для запобігання збільшення негативного впливу повітряного транспорту на навколишнє середовище світова авіаційна спільнота поставила перед собою завдання до 2020 року ввести в експлуатацію на 15-20% ефективніші літаки з точки зору їх екологічності, а до 2050 року скоротити на 50% емісію вуглекислого газу і на 80% оксиду азоту. [3]

Наступна стратегічна ціль глобальної авіації – це економічний розвиток повітряного транспорту. Чисельні дослідження свідчать про те, що динамічний розвиток світового ринку пасажирських авіаперевезень призведе до підвищення попиту в цьому сегменті у середній і далекій перспективах. Як відомо, ріст пасажирських авіаперевезень знаходиться в прямій залежності від росту ВВП за окремими регіонами та країнами. У свою чергу, ріст ВВП призводить до покращення добробуту населення і, як наслідок, до збільшення чисельності середнього класу. Сучасний ринок авіаперевезень багато в чому зобов'язаний збільшенню чисельності середнього класу. За європейськими мірками, до середнього класу відноситься будь-яка людина з денним доходом від 10 до 100 дол. США. Таким чином, сьогодні на долю середнього класу приходить майже 30% світового населення.

Через 20 років середній клас складатиме 60% людства. За даними центру прогнозування та досліджень концерну Airbus, очікується збільшенні долі середнього класу з 746 млн. чоловік в 2012 році до 3,4 млрд. чоловік в 2031 році. [4] Внаслідок цього збільшаться обсяги міжнародних перевезень і створиться додатковий попит на внутрішніх авіалініях. Отже, і чисельність світового парку повітряних суден суттєво збільшиться. Так, за прогнозами ІКАО, в найближчі 20 років в авіакомпаніях очікується поповнення приблизно на 25 тис. нових літаків до повітряних суден, що експлуатуються в теперішній час, кількість яких налічується порядку 20 тис. Саме тому виникла необхідність розробки глобальних ринкових заходів для міжнародної авіації, про які йшлося на 38-й сесії Асамблеї ІКАО. Такі заходи сприятимуть безпечному розширенню обсягів авіаперевезень та ефективній організації роботи галузі в глобальному масштабі.

Список літератури: 1. Офіційний веб-сайт Міжнародної організації цивільної авіації / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.icao.int>. 2. *Лофтур Йоунассон*, технічний керівник ІКАО. / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://itunews.itu.int/ru/Note.aspx?Note=2239> 3. *Тамара Какушадзе*. Вдвое планирует снизить

мировая авиация выбросы углекислого газа и на 80 процентов окись азота к 2050 году в сравнении с уровнем 2005 года / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://vpk.name/news/60444_vdvoe_planiruet_snizit_mirovaya_aviaciya_vyibrosyi_uglekislogo_gaza_i_na_80_procentov_okis_azota_k_2050_godu_v_sravnenii_s_urovnem_2005_goda.html. 4. Яценко В. Рынок пассажирских авиаперевозок и профессиональная подготовка кадров в авиационной индустрии / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://transport-journal.com/komentarii-obzori/ryinok-passazhyrskyh-avyaperevozok-y-professyonalnaya-podhotovka-kadrov-v-avyatsyonnoj-yndustry/>

УДК: 334

ГОРОВА К.О., доцент кафедри економіки підприємства, канд.екон.наук.,
доцент, Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПЕРСПЕКТИВИ УСПІШНОГО ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА СВІТОВИЙ РИНОК ВИРОБНИЧОГО АУТСОРСИНГУ

Україна сьогодні має усі передумови для виходу на глобальний ринок виробничого аутсорсингу. Її конкурентний потенціал забезпечується завдяки достатньому обсягу трудових ресурсів, що здобули вищу або середню технічну освіту та володіють практичним досвідом роботи, низькому рівню оплати за високо кваліфіковану працю, великій кількості дослідницьких інститутів та промислових підприємств, що не завантажені на повну потужність. Проте, для забезпечення привабливості вітчизняних підприємств серед іноземних партнерів необхідно ще багато роботи як на загальнодержавному рівні, так і на самих підприємствах.

По-перше, потенційних замовників відштовхує політична та економічна нестабільність в Україні. По-друге, рівень тінізації економіки та нестабільність правового поля, неефективність судових та правоохоронних органів робить ведення бізнесу за відкритими схемами, що прийнятно для розвинутих країн світу, нерентабельним. По-третє, поточний господарський стан промислових підприємств бажає кращого. За січень-травень 2015 року обсяг промислової продукції знизився на 21,2% до відповідного періоду 2014 року. Такий спад відобразився і на фінансових результатах діяльності промислових підприємств. За 2014 рік лише 63,2% промислових підприємств одержали прибуток, відповідно 36,8% підприємств були збитковими [1].

Проте, існують передумови для виходу українських промислових підприємств на глобальний ринок виробничого аутсорсингу. Більшість машинобудівних підприємств та науково-дослідних установ України було

створено ще у радянські часи. Майже усі вони не були економічними суб'єктами із замкнутим циклом виробництва, а займалися розробкою та виготовленням окремих деталей та вузлів, а кінцева продукція була результатом праці великої кількості підприємств, що були розташовані у різних кутках колишнього СРСР. Можна сказати, що вітчизняні промислові підприємства були створені як виробничі аутсорсери, або кінцеві виробники, що передавали на аутсорсинг частину виробничого циклу іншим підприємствам країни. Господарські зв'язки створені у той час зберігалися до останнього часу. Проте, на даний момент відбулося розірвання взаємодії у оборонній промисловості та науково-технічному співробітництві, завдяки чому українські підприємства опинилися в ситуації, коли кінцеву продукцію самостійно вони виробляти не спроможні, а виробничий ланцюг порушений. Тому на сьогодні вихід з цієї ситуації можливий лише через пошук замовників на виконання частини виробничих процесів з країн Європи та Азії та встановлення нових економічних зв'язків. Для цього Україна має значний науковий потенціал. В державі працює велика кількість наукових організацій. У 2014 році Кількість організацій, які виконували наукові дослідження й розробки становила 999. В економічній діяльності в Україні були задіяні 16090 докторів наук та 86230 кандидатів наук [2]. Позитивним моментом є й наявність значної кількості вищих навчальних закладів, що готують висококваліфікованих фахівців.

Наведені проблеми в економіці й наявні ресурси свідчать про необхідність розгляду виробничого аутсорсингу як можливості поживлення економіки України. Для України можливий шлях декількох напрямів виходу на ринок глобального виробничого аутсорсингу:

- Аутсорсинг науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Передбачає створення на базі існуючих науково-дослідних інститутів та промислових підприємств, до складу яких входять конструкторські бюро, інноваційних центрів, що надаватимуть послуги з НДДКР закордонним організаціям. Передумовою успішного здійснення цього виду аутсорсингу є наявність великої кількості інженерно-технічних працівників, що мають вищу освіту та науковий ступінь; розгалужена структура науково-дослідних інститутів та конструкторських бюро; порівняно з виробничою сферою невеликі інвестиції на започаткування діяльності.

- Аутсорсинг окремих частин виробничого процесу. Передбачає виготовлення на базі виробничих підприємств окремих деталей, комплектуючих, вузлів для кінцевої продукції закордонних споживачів при застосуванні технологій партнерів. Доцільно здійснювати підприємствам, що володіють достатнім обсягом виробничих потужностей та кваліфікованого персоналу, проте не мають замкненого виробничого циклу виробництва продукції, або

кінцева продукція яких є неконкурентоспроможною, але окремі вузли, агрегати або виробничі процеси виконуються на високому рівні.

- Аутсорсинг складальних та інших операцій, що є завершальною стадією виробничого процесу. Доцільний для підприємств, що розташовані поруч із ринком збуту продукції. Особливо це актуально для продукції, ввезення якої на територію України є незручним та економічно недоцільним, зважаючи на важкість транспортування та значне мито. Передбачає завершення на базі вітчизняних підприємств виробничого циклу виготовленням кінцевої продукції відомих світових брендів з подальшою її реалізацією на території України.

- Повний виробничий аутсорсинг. Передбачає повне виконання виробничого процесу за технологією замовника відомого бренду з подальшою реалізацією продукції як на території України, так і за кордоном. Надання послуг з повного аутсорсингу можливе для підприємств, що мають усі необхідні ресурси для здійснення всього циклу виробництва або основної його частини та не випускають власну продукцію через її не конкурентоспроможність або свою невідомість на ринку. В цьому випадку їм доцільніше брати замовлення на виробництво продукції пізнаних брендів за технологією первинного виробника. Це може передбачати можливості оновлення виробничих потужностей, освоєння новітніх перевірених технологій та підвищення кваліфікації персоналу.

Можна зробити висновок, що в українських промислових підприємств є можливості для успішного виходу на світовий ринок аутсорсингу. Як показує практика, надання аутсорсингових послуг сприяє залученню іноземних інвестицій та технологій, а підприємства, успішні аутсорсери, згодом стають провідними виробниками продукції своєї галузі, створюють власні бренди, починають випускати продукцію, що користується увагою, як на внутрішньому ринку, так і може поставлятися на експорт. Участь у міжнародних аутсорсингових угодах матиме й загальнодержавне значення завдяки створенню нових робочих місць, підвищенню добробуту працівників, притоку валютних коштів з-за кордону.

Список літератури: 1. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами промислової діяльності у 2014 році [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/fin_rez/fr_pr/fr_pr_u/fr_pr_14_u.htm 2. Наукові кадри та кількість організацій [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html

УДК: 657

БОНДАР Ю.В., аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ПОДАТКОВИХ ВИТРАТ В УПРАВЛІННІ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Управління податковими витратами торговельних підприємств в умовах трансформаційної економіки характеризується комплексом проблем та суперечностей. В першу чергу, в умовах невизначеності щодо зовнішніх факторів впливу податкової системи на процес нарахування та сплати податків, також спостерігається інформаційна недостатність щодо сплати податків, крім того, підприємство під час прийняття рішень має враховувати кількісне різноманіття взаємозв'язків у системі, що зазнає постійних змін. Наявність даних факторів і призводить до податкових витрат підприємства, що в свою чергу вимагає від персоналу з управління своєчасної, активної реакції. Але недостатня кваліфікованість управлінського персоналу підприємств, з одного боку, та відсутність ефективних шляхів моделювання даних витрат, з іншого, призвели до певного вакууму в питаннях управління податковими витратами підприємства в умовах трансформацій.

Дані особливості трансформації зрушень підвищують необхідність інтегрованості управління податковими витратами з іншими підсистемами управління підприємством шляхом їх моделювання.

Податкові витрати несуть надзвичайну важливість з погляду управління підприємства й можуть виступати безпосереднім об'єктом цього управління на кількісному рівні, тому поняття і показники податкових витрат вимагають особливої уваги.

Результати дослідження підходів до управління податковими витратами дали підставу сфокусуватися на математичних моделях, що застосовуються в оподаткуванні суб'єктів господарювання. Переважну більшість таких моделей присвячено вибору оптимальної системи оподаткування або альтернатив управління податковим навантаженням, яке включає в себе податкові витрати; моделювання фінансово-господарської діяльності підприємств в середовищі оподаткування; оцінці економічних показників та суттєвості їх впливу на податкове навантаження; прогнозування податкових витрат. При моделюванні управління податковими витратами найчастіше використовуються тривіальні моделі, в основу яких покладено порівняння за результатами арифметичних співвідношень.

В роботі В. В. Карпової [1, 2] запропоновано проектний підхід до оптимізації оподаткування на базі податкових схем. Виходячи з даної методики, для кожного проекту податкового планування розраховується прогнозна сума податку, податкові витрати, які включають в себе витрати на впровадження податкової схеми з усіма її ключовими аспектами. Проте дана концепція не враховує усі можливі елементи податкових витрат без врахування яких запропонований інтегральний показник оптимальності не має практичної цінності.

Принциповим моментом в моделюванні управління податкових витрат є їх ідентифікації. Даний аспект закладений в основу підходу, відповідно до якого ті чи інші витрати в залежності від характеру їх виникнення відносяться до складу податкових витрат. Методологічною проблемою ідентифікації податкових витрат є відсутність чітких класифікаційних ознак. Орієнтуючись на необхідність забезпечення процесу управління необхідною інформацією, на нашу думку, буде раціонально розподілити податкові витрати на три класифікаційні групи: витрати на організацію системи податкового обліку; витрати на адміністрування податкових зобов'язань та обов'язкових платежів; витрати на обслуговування податкових зобов'язань та обов'язкових платежів.

При моделюванні податкових витрат в управлінні підприємством необхідно враховувати процес їх оптимізації, який включає декілька послідовних етапів, що представлено на рис. 1.

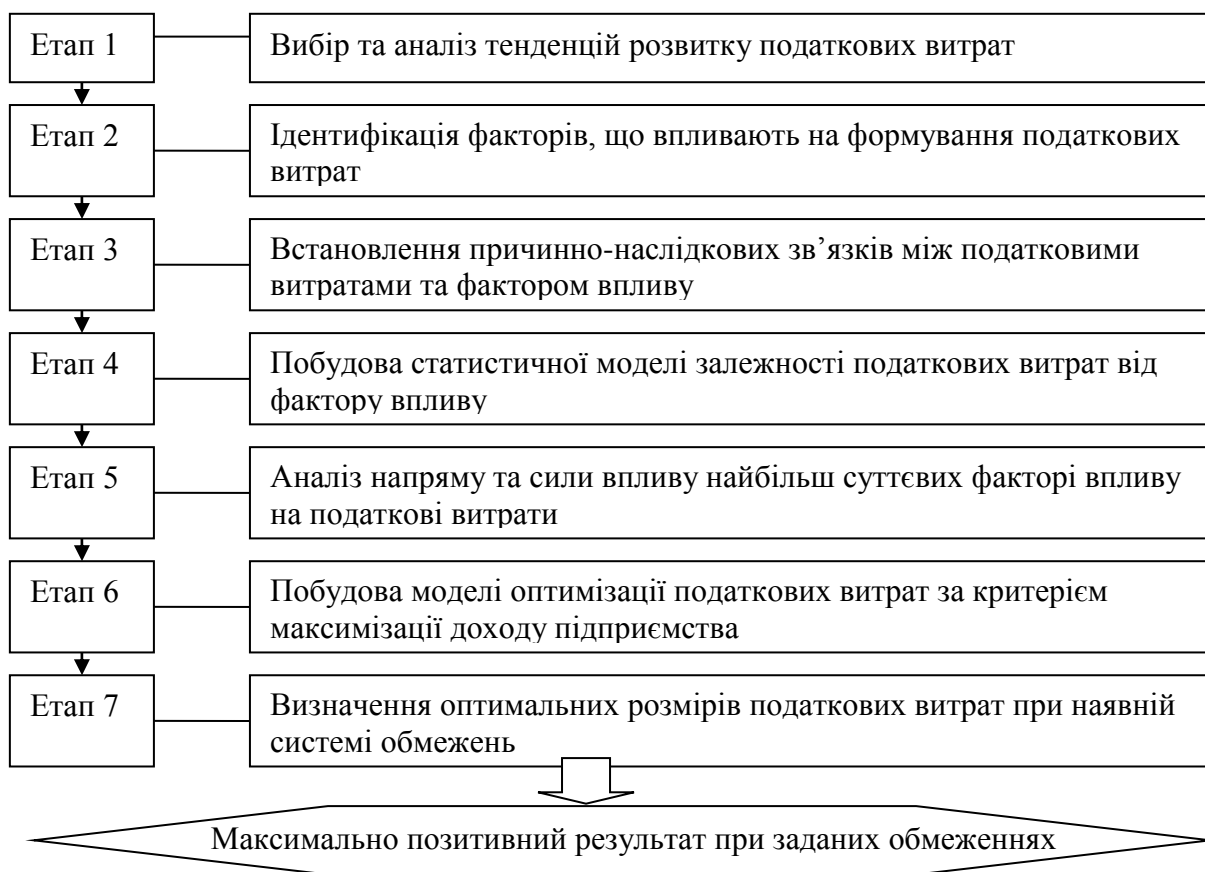


Рис. 1. Етапи оптимізації податкових витрат

На підставі проведених досліджень, нами розроблено системну модель управління податковими витратами, яку представлено на рис. 2. Розроблена системна модель управління податковими витратами є динамічною системою, яка здатна до пристосувань, перетворень і до модифікацій.

Для опису системної моделі податкових витрат було досліджено працю Старченко Г.В. [3]. Системна модель управління податковими витратами може бути описана наступним чином:

$$S_r = (R, t, C, r, MS, I, IS), \quad (1)$$

де S_r - кінцевий результат, R - структура робіт в системі оподаткування, t - час на виконання податкових процедур, C - вартість виконання, r - ресурси, MS - система управління, I - зовнішня інформація, IS - інформаційна система.

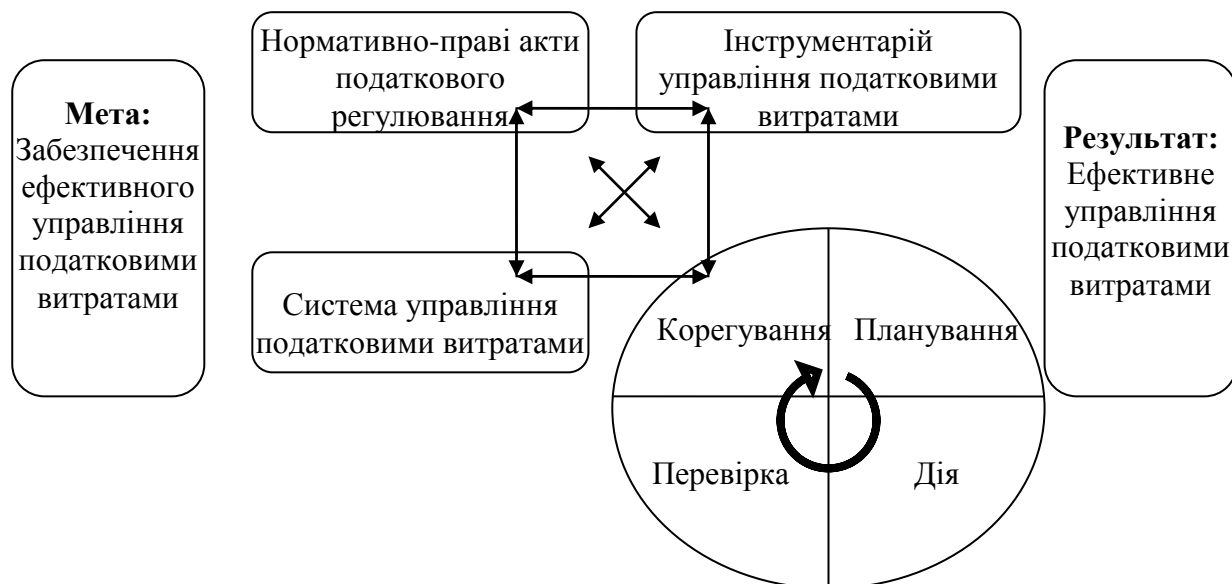


Рис. 2. Системна модель управління податковими витратами

В цілому оцінка ефективності системної моделі управління податковими витратами, як і будь-яких інших моделей, можлива на основі показників, які враховують як контрольовані, так і неконтрольовані податкові витрати підприємств. Ефективність даних систем визначається мірою впливу у відношенні до реалізації стратегії діяльності підприємства.

Список літератури: 1. Карпова В. В. Проектный подход в налоговом планировании / В. В. Карпова // Бизнес Информ. – 2004. – №11-12. – С. 71-75. 2. Карпова В. В. Формування системи податкового планування на підприємстві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка та управління підприємствами» / В. В. Карпова. – Х., 2005. – 22 с. 3. Старченко Г.В. Оцінка ефективності проекту за допомогою системної моделі управління якістю проектів / Г.В. Старченко // Управління проектами: стан та перспективи. Тези доповідей. Міжнародної науково-практичної конференції. – Миколаїв. : «НУК», 2007. – С. 260–263.

УДК: 330.3/338.2

ТЕЛИЖЕНКО О.М., докт.екон.наук, професор, завідувач кафедри управління,
Сумський державний університет

ЛУК'ЯНИХІН В.О., канд.екон.наук, доцент кафедри управління, Сумський
державний університет

БАЙСТРЮЧЕНКО Н.О., канд.екон.наук, старший викладач кафедри
управління, Сумський державний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ВИМОГ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ ТА КВАЛІФІКАЦІЙ

Значна міжрегіональна диференціація (існування великої кількості проблемних регіонів) є одним з найважливіших стримуючих факторів інтеграції України до ЄС, тому на сьогоднішній день досить актуальним питанням є аналіз вимог та обмежень щодо розвитку країни в цілому та регіонального розвитку зокрема. На ефективність економіки та рівень її соціально-економічного розвитку має значний вплив погіршення соціально-економічного положення проблемних територій.

Теоретичні та науково-методичні аспекти вирішення проблем регіонального вирівнювання розглядалися в роботах Т.В. Кулініч, Т.В. Васильєвої, Ю.Г. Бондаренко, Н.А. Цимбаліста, С.І. Юрія, І.О. Іващука, В.В. Борщевського, С.М. Ілляшенка, С.М. Козьменка та ін. Разом з тим, питання визначення основних моделей розвитку та інструментарію їх реалізації, оптимізація розподілу ресурсів для забезпечення інноваційних програм, визначення необхідних і достатніх умов забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку потребують подальшого розвитку.

На основі факторного аналізу особливостей регіонального розвитку України, виявлені стримуючі процеси та підходи до вирішення їх в ЄС. Визначено, що диспропорції вітчизняних ринків, зокрема освітянського і ринку праці, недосконала система взаємовідносин між економічними суб'єктами, протиріччя їх інтересів є стримуючим явищем для регіонального соціально-економічного розвитку. В зв'язку з цим проблема подолання територіальної диференціації рівня економічного розвитку регіонів з метою активізації їх інноваційно-інвестиційної діяльності вимагає розвитку методологічних та практичних підходів до її вирішення. У цьому сенсі дослідження досвіду Європейського Союзу є важливим завданням. На рисунку 1 представлений аналіз особливостей впливу даних факторів та проблеми інтеграції України до ЄС, визначені стримуючі процеси та підходи до вирішення їх в ЄС.

	Завантаженість виробничих потужностей	Рівень заробітної плати	Наявність висококваліфікованих працівників	Слабка інноваційна активність	Витіснення з ринку вітчизняних виробників	Бюджетне фінансування	Залучення позичкового капіталу	Віддача від інвестиційних ресурсів
Вплив фактору на інтеграційні процеси	Визначає рівень економічного розвитку регіону, регіональну політику та розвинутість ринкової інфраструктури конкретного регіону	Впливають на соціально-економічне становище країни і її населення і безпосередньо впливають на процеси його відтворення (соціальна та відтворювальна складові).	Дисбаланс професійно-кваліфікаційної структури попиту і пропозиції на регіональних ринках праці підтримує хронічна нестача необхідних фахівців для реального сектора економіки країни.	Інновації - передумова для появи нового продукту, і, отже, інновації – необхідна умова для розвитку. Однак, інновації підвищують продуктивність праці, що може викликати скорочення робочої сили на підприємстві	Слабкий розвиток конкурентного середовища: наявність нерівних умов для різних підприємств, галузей та регіонів, низький рівень внутрішньої конкуренції та слабка ефективність антимонопольної політики.	Визначає обсяг дотацій для соціально-економічного розвитку регіону.	Визначає нижню межу прибутковості інвестиційного проекту регіону. Висока ціна кредиту не забезпечує зростання вартості власного капіталу підприємств регіону та стримує доступність кредиту.	Впливає на визначення інвестиційної привабливості регіону, його ризику та соціально-економічного розвитку
Підходи до вирішення в ЄС	Утилізація виробничих потужностей є планованим та керованим процесом. В достатній мірі розроблена теорія і практика оцінки ефективності утилізації потужностей, вибір альтернатив.	На заробітну платню впливає, в першу чергу, рівень людського капіталу, властивий працівнику, який виражається у вищій продуктивності, і, відповідно, у вищій оплаті.	Удосконалюються стимули для працівників за допомогою реформування системи соціального забезпечення і розширення можливостей для гнучкої зайнятості. Основні зусилля направляються на працівників старшого віку. Відкриття ринків праці для працівників з дефіцитними навиками і кваліфікаціями	У 2000 р. ЄС узяв курс на створення економіки, заснованої на знаннях. На національному рівні: наукова політика і, частково, промислова і регіональна інтегруються в інноваційну політику; зростає роль держави в створенні сприятливого середовища; університети відходять від класичної схеми «наука + освіта» до схеми «наука + освіта + інноваційний бізнес».	Запобігання споживчих настроїв у депресивних регіонах, які потребують відповідної допомоги з боку єв्रोструктур. Накопичення засобів фондів у тих регіонах, які найбільше цього потребують з метою усунення розпорошення ресурсів.	Використовують принцип територіального програмування, який базується на чітко розробленій системі цілей, позаяк необхідно враховувати як інтереси "знизу" регіонів, громад в контексті сприяння просторовій ефективності, так і доцільність врахування загальнонаціональних пріоритетів "згори" як сприяння розвитку національної економіки.	Використовують принцип концентрації. Накопичення засобів фондів здійснюється у тих регіонах, які найбільше цього потребують з метою усунення розпорошення, яке може бути у розгалуженій структурі ЄС.	Використовують принцип партнерства. Пріоритет інвестування не окремих проектів чи дій, а програм, які мають глибинний вплив на розвиток усього регіону.
Проблеми вирішення в Україні	Відсутність замовлень на продукцію, недостатня пристосованість до змін попиту, недостатнє фінансування досліджень та нових технічних розробок. В Україні повністю відсутня практика утилізації виробничих потужностей	Заробітна платня є, перш за все, розподільною категорією, і залежить від економічних результатів господарської діяльності підприємства, а саме від виручки.	Структура виробництва, що не відповідає сучасним вимогам, в регіонах по видах економічної діяльності, переважно сировинна орієнтація економіки країни. Однієї з причин є недоліки у функціонуванні соціально-економічних підсистем кадрового забезпечення, обумовлюючи дефіцит кваліфікованих фахівців в багатьох регіонах.	У числі проблем – уповільнення темпів економічного розвитку (щорічні темпи зростання на короткострокову перспективу скоректовані з 3 до 2,5%), загострення соціальних проблем у ряді країн, стрибок цін на енергоносії, труднощі поєднання різнополярних інтересів держави і приватного бізнесу і т.д.	Створення штучних бар'єрів до вступу на ринок; висока монополізація ринку; податкові пільги та дотації окремим підприємствам та збільшення трансакційних витрат для інших.	Недосконала система взаємовідносин між економічними суб'єктами та історично створена неефективність інституційних рамок українського суспільства. Недостатньо відпрацьована система розрахунку потреб конкретного регіону в певних державних послугах.	Рівень інфляції, ділова репутація регіону, авторитет вищого менеджменту, система взаємин з партнерами і конкурентами, імідж, політична підтримка, стан фінансового ринку та ін. Орієнтація обслуговування банків торговельно-посередницьких та валютнообмінних операцій з швидким обігом коштів.	Високий економічний ризик, техніко-технологічна відсталість виробничих потужностей, система взаємовідносин між економічними суб'єктами.

Рис. 1. Економічні фактори інтеграційних процесів в Україні

Загальні концепції та конкретні підходи до вирівнювання регіонів ЄС є добре розроблені і відпрацьовані. Варто зазначити розробки Європейського фонду регіонального розвитку та Фонд вирівнювання [1, 2]. Досвід ЄС свідчить, що регіональна політика України повинна формувати у суспільстві необхідність здійснення низки заходів у наступних напрямках: створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату в реальному секторі економіки; вдосконалення взаємовідносин в системі “влада – освіта і наука – бізнес”; розвиток системи інфраструктурного забезпечення. Координацію цих основних напрямків необхідно делегувати центральному органу виконавчої влади з питань державної регіональної політики – Міністерству регіонального розвитку України [4].

Проведений аналіз свідчить, що ключовими, на нашу думку, є фактори, що безпосередньо пов’язані з проблемами узгодження на ринку праці інтересів економічних суб’єктів (роботодавців) і представників науково-освітнього простору (університетів). Низький рівень заробітної плати і дефіцит висококваліфікованих працівників призводять до зниження завантаженості існуючих виробничих потужностей, що в цілому знижує інноваційну активність та залучення і віддачу інвестиційних ресурсів.

Регулятором цих процесів виступає держава через відповідні законодавчо-регуляторні механізми, зокрема через систему стандартів, що повинна узгоджуватися з відповідними європейськими документами. В частині окресленої проблеми таким регулятором повинна виступати вже чинна в Україні Національна рамка кваліфікацій та її відповідні секторальні (галузеві) складові, що є перспективними та дієвими інструментами зняття протиріч як на державному і регіональному рівнях, так і в процесі інтеграції національних кваліфікаційних рамок у загальноєвропейську систему кваліфікацій.

Дослідження виконані при фінансовій підтримці та в рамках проекту програми TEMPUS - 530601-TEMPUS-1-2012-1-PL-TEMPUS-SMHES HES-SM - INARM: EASTERN-EUROPEAN QUALIFICATION FRAMEWORK IN THE FIELD OF INFORMATICS AND MANAGEMENT

Список літератури: 1. European Regional Development Fund [Електронний ресурс] / European Union - Режим доступу: http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/job_creation_measures/l60015_en.htm. - 14.06.2005. - Заголовок з екрана. 2. Cohesion Fund [Електронний ресурс] / European Union - Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/thefunds/cohesion/index_en.cfm. 23-04-2012.- Заголовок з екрана. 3. Кіш Є. Регіональна політика Європейського Союзу: стратегічні імперативи для України / Єва Кіш // Регіональна політика в країнах Європи. Інститут Схід-Захід. – Київ : Логос, 2000. – С. 28-61. 4. Збарацук О.В. Проблеми становлення державної регіональної політики: пошук нової моделі управління регіональним розвитком / О.Збарацук // Теоретичні та прикладні питання державотворення [Електронний ресурс] : електронне наукове фахове видання. – Вип. 4. – 2008. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/tppd/2008-4/R_2/09zovurr.pdf.

УДК: 330.342:339.924

ГАЗУДА Л. М., канд.екон.наук, доцент, ДВНЗ „Ужгородський національний університет”

ІНТЕГРАЦІЙНІ РІВНІ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Процеси трансформаційних змін в розвитку територіальних економічних систем набувають актуалізації в умовах розширення міжнародної економічної інтеграції. Результативність інтеграційних підходів у розвитку територіальних економічних систем залежить від ефективного використання пріоритетних переваг територіального поділу праці, природно-ресурсного потенціалу територій та мінімізації ризиків їх дивергентних процесів, які передусім через фінансово-економічні проблеми сприяють, або не сприяють розвитку територій та можливості їх інтеграції у міжнародний економічний простір. В умовах інтеграції постає необхідність пошуку ефективних механізмів функціонування територіальних економічних систем на різних рівнях їх розвитку з метою забезпечення стійкого економічного зростання країни та її регіонів.

Поглиблення ринкових процесів і умов господарювання формує основу економічних інтеграційних процесів, що обумовлюються прямими економічними зв'язками, передусім на рівні первинних суб'єктів економічної діяльності, які, розвиваючись, забезпечують поступове об'єднання господарств [1, с. 16]. Відмічений процес внутрішньої інтеграції можливий за наявності тісних економічних зв'язків між різними елементами (територіальними суб'єктами господарювання, підприємствами тощо) територіальної системи, що відбувається на мікрорівні.

Рівень міжтериторіальної або міжрегіональної співпраці як важливої складової інтеграційного процесу взаємообумовлюється узгодженою діяльністю спрямованою на формування відносин між територіальними общинами та органами влади двох або більше довірних сторін, включаючи укладання між територіальними общинами та органами влади інших держав угод про співробітництво [2]. Міжрегіональну економічну інтеграцію, І. Сторонянська розглядає як процес зближення, взаємопроникнення і зрощення відтворювальних процесів суб'єктів господарювання двох і більше регіонів, що перетворює їх на цілісний господарський механізм, на міжрегіональну економічну систему [3, с. 17]. В. Євдокименко інтерпретує міжрегіональну економічну інтеграцію як процес поглиблення різноманітних виробничо-ресурсних взаємозв'язків між суб'єктами регіональної економіки на умовах взаємовигідності, виділяючи

інтеграцію на рівні органів влади і на рівні підприємств [1, с. 19].

Більш широко рівень інтеграційних процесів розглядає Н. Мікула, обґрунтовуючи транскордонне співробітництво [4, с. 13] як співпрацю суміжних територій сусідніх держав, де визначальним є наявність кордону між співпрацюючими територіями.

Дослідження економічних наукових течій обґрунтовує наявність різних видів інтеграційних утворень, від найменших, які представлені сільськими територіями, до найбільших – у вигляді об'єднаних міських агломерацій. Отже, за рівнем інтеграції виділяють внутрішньорегіональну (внутрішньотериторіальну), міжрегіональну (міжтериторіальну), транскордонну та міжнародну інтеграцію.

За напрямом виділяють [5, с. 34]: горизонтальну інтеграцію, що передбачає об'єднання підприємств, які діють в одній галузі, на одному галузевому ринку; вертикальну інтеграцію як об'єднання компаній, що функціонують у різних галузях, але пов'язані між собою послідовними стадіями виробництва або обігу.

За сферою інтеграційних процесів пропонується виокремити виробничу, інноваційну, зовнішньоекономічну та інституційну інтеграцію. Інституційним типом інтеграції є сфера об'єднання, де ініціаторами виступають державні структури окремих регіонів.

У своїй праці „Міжрегіональна та міжнародна торгівля” Б. Олін [6] розробив теорію спеціалізації країн, згідно якої існує подібність умов торгівлі як на міжнародному так і на регіональному рівнях, що визначає умови інтеграції та спеціалізації із врахуванням відповідних особливостей. Маючи спільні фактори виробництва, які визначають спеціалізацію економіки регіону, території мають змогу створювати інтеграційні утворення різних форм, які виходять на зовнішні ринки, зокрема концерни, консорціуми, синдикати, холдинги, корпорації, спільні підприємства, фінансові групи тощо.

Прикордонність територій обумовлює окрему специфічну групу інтеграційних утворень об'єднуючи їх за просторовим охопленням, зокрема [1, с. 16-19]: кластери, як групу географічно близьких і взаємопов'язаних організацій, що діють у певній сфері та взаємодоповнюють одна одну; єврорегіони, як форму співробітництва між органами місцевої влади адміністративно-територіальних одиниць різних держав; спеціальні (вільні) економічні зони, що поєднують певну територію, на якій запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб.

Доцільно доповнити наведену вище типологію інтеграційних утворень територіальних систем окремими класифікаціями, до прикладу за умовами досягнення, де можна виокремити ефективну інтеграцію, яка дозволяє забезпечити приріст ВВП і неефективну інтеграцію, що не взмозі забезпечити

позитивний приріс ВВП, а також за інтенсивністю її формування: високого і низького рівня інтеграційного спрямування.

Узагальнення наукових підходів до обґрунтування теорій та концепцій інтеграції дозволяє зробити висновок про те, що типологію інтеграційних утворень територіальних систем слід розглядати комплексно, де кожна з ознак доповнює характеристики інтеграції та стане передумовою регулювання процесів конвергенції та інтеграції відповідних територій. При цьому інтеграційні процеси є важливою складовою розвитку територіальної економічної системи як у межах країни, так і на міжнародному рівні, оскільки сприяють вирівнюванню економічного розвитку територій, розбудові соціальної сфери, вирішенню низки екологічних проблем. Водночас міжнародні інтеграційні процеси позитивно впливають на політичні відносини між країнами, активізуючи міжнародне співробітництво, зміцнюючи культурні зв'язки, пом'якшуючи візовий режим, що в цілому сприяє забезпеченню збалансованого соціально-економічного й екологічного розвитку територіальних систем, а вибір напрямів спеціалізації, сфер, глибини інтеграції як складових національної концепції інтеграції повинен зумовлюватися винятково територіальними та національними інтересами.

Список літератури: 1. Євдокименко В. К. Особливості регіонального регулювання економічної інтеграції: Моногр./ В. К. Євдокименко, І. В. Яскал. – Чернівці: Прут, 2011. – 256 с. 2. Павленко В. П. Управління регіональним розвитком в умовах перехідної економіки України : дис. ... канд. екон. наук : 08.10.01 / В. П. Павленко. – К., 2006. – 198 с. 3. Сторонянська І. З. Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку / І. З. Сторонянська. – Львів: ІРД НАН України, 2009. – 392 с. (Серія „Проблеми регіонального розвитку”). 4. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: моногр. / Н. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с. 5. Лопатинський Ю. М. Трансформація аграрного сектору: інституційні засади / Ю. М. Лопатинський. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с. 6. Ohlin B. Inter-Regional and International Trade / Ohlin B. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933. – 393 p.

УДК: 657.1

ЛИННИК О.І., доцент, канд.екон.наук, НТУ «ХП», м. Харків

АРТЕМЕНКО Н. В., ст. викладач, НТУ «ХП», м. Харків

ДОЦІЛЬНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

В умовах розвитку міжнародної торгівлі, транснаціональних корпорацій, глобалізації фінансових ринків відмінності у підходах до змісту фінансових звітів підприємств різних країн значно ускладнюють аналіз інформації та прийняття

управлінських рішень.

Виплати працівникам є найвагомішою складовою усіх витрат підприємства, мають значний вплив на кінцевий фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання. Облік виплат працівникам є однією з найважливіших сторін облікового процесу. Механізм регулювання виплат працівникам повинен ґрунтуватися на сучасних міжнародних стандартах та прогресивній організації бухгалтерського обліку, аналізу, аудиту та менеджменту.

Оскільки в Україні трансформація процесу та системи обліку із застосуванням міжнародних стандартів обліку та звітності розпочата досить нещодавно, методологічні засади та нормативно-правова база обліку виплат працівникам вивчені та організовані недостатньо і потребують глибокого дослідження та аналізу.

Сутність, теоретична та практична реалізація механізму обліку та структури виплат працівникам досліджені у працях вітчизняних вчених, зокрема, С.Ф.Голова, В. М. Костюченка, М. П. Войнаренка, О. М. Брадули, Ф. Ф. Бутинця, М. Д. Ведернікова, Т. В. Головка.

Питання виплат працівникам досліджувалися у дисертаціях М.Д.Ведернікова, В.А. Домбровського, О.А. Дороніної, Т.Г. Мельник, В.Б.Люткевич, Н. В. Шульги та ін.

Слід зазначити, що у своїх роботах вітчизняні вчені, здебільшого, приділяють увагу загальним аспектам ведення обліку відповідно до міжнародних стандартів. Проте, деякі питання обліку виплат працівникам в умовах його гармонізації з міжнародною практикою досі не вирішені і потребують подальшого дослідження.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій та негрошовій формах) за виконані роботи (надані послуги) та їх розкриття у фінансовій звітності визначені у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» [1] (далі – П(С)БО 26) та Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам» (далі – IAS 19 [2]).

Основною відмінністю національного стандарту є те, що інформація в ньому наведена дуже стисло, він дає лише трактування термінів, що використовуються, наводить класифікацію виплат, які можуть здійснюватись, при цьому питання обліку та відображення у звітності даних розрахунків надаються у вигляді рекомендацій.

IAS 19 поділяє виплати працівникам на чотири категорії: 1) короткострокові виплати; 2) виплати по закінченні трудової діяльності; 3) інші довгострокові виплати працівникам; 4) виплати при звільненні.

Найбільш важливим розділом є розділ, присвячений виплатам, пов'язаним із закінченням трудової діяльності. В залежності від економічної сутності програми

виплат по закінченню трудової діяльності поділяються на програми з визначеним внеском та визначеною виплатою.

Найскладнішим є облік програм з визначеною виплатою, оскільки для оцінки зобов'язань та витрат потрібні актуарні припущення, також є можливість виникнення актуарних прибутків та збитків. Більше того, зобов'язання оцінюються на дисконтованій основі, тому що їх можна погасити через багато років після надання відповідних послуг працівниками.

Значним недоліком П(С)БО 26 є те, що означені питання у цьому стандарті висвітлені недостатньо повно.

Зважаючи на складність облікового процесу програм з визначеною виплатою, облік таких програм у нормативному акті повинен бути чітко визначений та бути зрозумілим для бухгалтера. Тому для обліку програм з визначеною виплатою, можуть використовуватися лише норми міжнародного стандарту.

Список літератури: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам»/ затверджено наказом Міністерства фінансів України № 601 від 28. 10. 2003р. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua> (дата звернення 14. 09. 2015). 2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам». – Текст Міжнародних стандартів фінансової звітності, виданий Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку зі змінами станом на 1 січня 2015 року. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua (дата звернення 14. 09. 2015)

УДК: 338

ЛЬВОВ А. С., студент, НТУ «ХПИ», г. Харьков

КОСТИН М.А., студент, НТУ «ХПИ», г. Харьков

СОЦИАЛЬНОЕ НЕРАВЕНСТВО И НЕРАВНОМЕРНОСТЬ ДОХОДОВ

«Украина - такая богатая страна, а украинцы - такие бедные люди». Это утверждение является еще одним «вечным вопросом». Он часто на слуху, но, как считается, не имеет ответа. А ответ все же есть, и тот же самый. Он тут в самом вопросе. Тут такая же логика, как в вопросе «Почему власть безответственна?». Она безответственна, потому что она - безответственна. Она может никому не отвечать.

Они бедные потому, что они - бедные. Быть богатыми они не могут. Действительно, в стране с многовековой историей, обладающей неисчерпаемыми природными ресурсами, с широкообразованным населением и международно-признанным уровнем интеллектуального потенциала её граждан, бедность изрядной части населения на протяжении многих лет продолжает оставаться

одной из главных социальных проблем благополучного развития общества.

Экономические реформы, введенные в нашей стране в течение последних лет, кардинально изменили социальную структуру общества. Произошло резкое социальное расслоение, в результате, появились слои весьма богатых и крайне бедных граждан.

Не только у нас проблема социального неравенства является очень важной и насущной, она считается одной из самых глубоких социальных проблем и имеет двухсотлетнюю историю. Этой проблемой интересовались многие видные ученые - А. Смит, Т. Мальтус, Д. Рикардо, Г. Спенсер, Ж. Прудон, Э.Реклю, К. Маркс, Ф. Энгельс.[1]

Значительный вклад в исследования проблем социального неравенства внесли как экономисты, так и социологи. Расхождение точек зрения между представителями различных наук состояло, прежде всего, в принятии или опровержении необходимости государственного вмешательства в разрешении социального неравенства и какие масштабы должно носить такое вмешательство.

Социальное неравенство присутствовало на протяжении, фактически, всей разумной истории человечества. Не смотря на то, что во все века неравенство порицалось и подвергалось губительной критике.

Многие современные ученые считают началом социального неравенства природные различия людей, по физическим данным и личностным качествам.

Изначальные природные различия людей приводят к тому, что наиболее сильные, активные, целенаправленные и высокомотивированные личности получают преимущества входе обмена социальными ценностями. Эти преимущества дают им возможность совершать неравноценные обмены. В результате этих обменов закладывается нормативная основа неравенства. Нормативная основа представляет собой совокупность специфических норм, закрепляющих поведение индивидов в соответствии с их рангом. Начинается закрепление и создание законодательной базы для возвышения отдельных социальных групп, которая устанавливает статус каждого индивида или социальной группы в социальной структуре при условии наличия в его распоряжении необходимого количества ценностей. [2]

Дифференциация доходов населения - это объективно складывающиеся различия в уровне доходов индивидов и социальных групп, обусловленные различиями в оплате труда и социальных выплат, способностях, предприимчивости и имущественном положении. [3]

В современном обществе, в таком многопрофильном, стратифицированном и иерархизированном, все люди не могут находиться на одной ступени лестницы престижа. Соответственно и блага, получаемые людьми, не будут равноценными. Не трудно сообразить, что только в экономических теориях все люди становились

равноценными и получали сходное количество прав и равный доход. С усложнением хозяйственных отношений значительно увеличился список денежных доходов людей. А в условиях рыночной экономики процесс социального неравенства только усилился. Денежные доходы населения включают: социальные трансферты, заработную плату, проценты, дивиденды, предпринимательские доходы, и другие доходы от собственности, а также общую стоимость продукции - личного подсобного хозяйства, потребленной и проданной в семье. Из этого можно заключить, что доходы населения, неизбежно, дифференцированы.

С проблемой социального неравенства близко связан вопрос о бедности населения. Для определения бедности создаются минимальные стандарты уровня жизни - это утверждаемые в законодательном порядке нормативные показатели уровня жизни, обеспечивающие минимально необходимый уровень удовлетворения основных потребностей населения. Среди них наиболее важную роль играют:

"Потребительская корзина" - это набор 35 продуктов, четырех групп непродовольственных товаров и пяти групп видов услуг, обеспечивающий минимальную достаточность потребления.

Прожиточный минимум - это стоимость минимального состава и структуры потребления, материальных благ и услуг, необходимых для обеспечения физической жизнедеятельности человека.

Минимальный потребительский бюджет - это стоимость материальных благ и услуг, входящих в прожиточный минимум, плюс минимальные затраты на удовлетворение основных духовных и социальных потребностей человека, организацию быта и проведение досуга. [4]

В политической социологии существует такое понятие - децильный коэффициент, то есть отношение среднего дохода 10% наиболее высокооплачиваемых граждан к среднему доходу 10% наименее оплачиваемых граждан, если этот коэффициент превышает величину равную 20%, то страна находится на грани социального взрыва.

В странах западной Европы этот коэффициент нигде не превышает 10-15%, а в некоторых, например в Швеции равен вообще 5%. Децильный коэффициент в странах Африки, Латинской Америки, Средней Азии составляет величину порядка 30—40% поэтому в этих странах всегда – государственные перевороты и гражданские войны. [5]

Децильный коэффициент на Украине до начала волнений приближался к 30-40%. То есть на одного багача 30-40 бедняков. В Украине 1% населения владеет 70% богатства страны.

Также статистическим показателем неравномерности распределения доходов в

обществе является индекс Джинни, который показывает разрыв между богатейшими и беднейшими слоями населения. Это - индикатор социальной напряженности в стране. Считается, что если коэффициент Джинни меньше 0,2, то распределение доходов в стране равномерное, а если он превышает 0,4, то неравенство слишком большое, и в стране возрастает опасность социальных волнений. Согласно результатам исследования Credit Suisse, индекс Джинни для Украины в 2013 году составил 0,90, - один из самых высоких в мире. [6]

По оценочным данным экспертов Института демографии, уровень бедности на конец 2014 года вырос в 1,5 раза - с 20% до 30%. То есть, в категории бедных оказалась каждая третья украинская семья. Однако, учитывая инфляцию 2014, рост цен и тарифов, замороженные с конца 2013 года размеры социальных стандартов и гарантий (прожиточного минимума, минимальной зарплаты, пенсии), бедность увеличилась в разы. Кстати, солидарны с этими оценками и эксперты ООН, которые 75% населения Украины отнесли к категории бедных.

Наиболее слабыми социальными группами остаются молодежь, женщины, лица пенсионного возраста, малоквалифицированные рабочие. В настоящее время глубокая бедность угрожает вполне обеспеченным социально-профессиональным слоям населения. Социальное дно, готово захватить крестьян, низкоквалифицированных рабочих, инженерно-технических работников, учителей, творческую интеллигенцию, ученых.

Другая проблема, о которой почти никто не говорит, - бедность на неподконтрольных Киеву украинских территориях. Там по-прежнему живут миллионы граждан Украины. Установить, как они живут, невозможно.

Список литературы: 1. *Дашкевич П.Р.* «Неравенство распределения дохода как фактор экономического роста в некоторых переходных странах» – М. ЮНИТИ, 1995 2. *Макроэкономика: учебник для вузов / Л. С. Тарасевич, П. И. Гребенников, А. И. Леусский.* - М.: Юрайт, 2011. 3. *Денисов П.Р.* Социальное расслоение общества: причины, последствия и меры по ограничению //Экономист, 1997 №1 4. <http://www.empitry.com/386-minimalnyj-potrebitelskij-byudzheth.html> 5. <http://rosspb.org/article/2496-deczilnyj-koefficzient-rossii-i-ukrainyi-prakticheski-sxozh/> 6. <http://www.dsnews.ua/society/pochemu-populizm-v-ukraine-obrechen-na-uspeh-21052015124000>

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК: 331.522: 339.137.22

ПЕРЕРВА П.Г., професор, док-р.екон.наук, декан економічного факультету НТУ «Харківський політехнічний інститут»

ТОВАЖНЯНСЬКИЙ В.Л., доцент, канд.екон.наук, НТУ «ХПІ»

КОБЄЛЄВА А.В., студентка, НТУ «ХПІ»

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасна економіка нашої країни висуває до функціонуючих у її рамках суб'єктів господарювання певні вимоги. Одним з найбільш значущих і у той же час важко виконуваних вимог є гнучкість економічних суб'єктів, уміння їх адаптуватися до зовнішнього середовища, що безперервно змінюється. Виконання цієї вимоги забезпечує безкризове існування суб'єктам економіки і досягається постійними перетвореннями різних сфер його діяльності, тобто реструктуризацією. Реструктуризація — це засіб забезпечення оптимального функціонування суб'єктів економіки у безперервно мінливому ринковому середовищі згідно зі стратегією їх розвитку шляхом здійснення системи заходів організаційно-економічного, техніко-технологічного і фінансового характеру, спрямованих на зростання ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності і зміцнення фінансової стійкості. Вона передбачає докорінну перебудову суб'єктів економіки на принципах ринкової економіки та на основі чіткого формулювання їх стратегії бізнесу і місії, постійного аналізу маркетингової ситуації, що складається на ринку, з метою досягнення найкращих економічних результатів діяльності. При цьому реструктуризація не обмежується суб'єктами господарювання, які знаходяться у кризовому стані і потребують фінансового оздоровлення з метою запобігання банкрутства. Успішно

функціонуючі підприємства також потребують реструктуризації, яка б забезпечувала розвиток підприємства і його адаптацію до оточуючого середовища і здійснювалась до появи перших ознак кризи. В економічно розвинутих країнах поширений підхід, заснований на прогнозуванні змін зовнішнього середовища і превентивному проведенні необхідних перетворень. За такого підходу стратегія і тактика функціонування підприємств не стають у суперечність із зовнішнім середовищем у контексті своєчасності реструктуризації.

Відповіддю на ці процеси став швидкий розвиток інтелектуальних технологій, активне просування інноваційної, конкурентоспроможної продукції на світових ринках, загострення конкуренції між промисловими виробництвами [7, 9, 10]. Закономірним стало використання підприємствами нових підходів до організації виробництва і структури управління - реінжинірингу, більш складним став менеджмент підприємства в умовах інтеграції інформаційних і управлінських технологій.

Стало необхідним створення технологічних і організаційних структур, використання соціальних та психологічних методик при вирішенні завдань санації та реструктуризації промислових підприємств в умовах кризового стану [2, 11, 14]. Для топ-менеджерів відкрилось широке поле для підвищення ефективності виробництва за рахунок суттєвого зниження затрат на виробництво, створення оптимальної системи оплати праці, введення активного маркетингу та просування продукції на ринках, створення оптимальних систем управління виробництвом оптимізації процесу закупівлі сировини та комплектуючих виробів, подальший розвиток виробництва на підставі керуванням бізнес-процесами і їх проектами, використання процесів бюджетування та сучасних видів фінансового обліку.

На протязі 2005-2014 рр. були проведені наукові дослідження по розробці теоретичних, методичних та практичних засад санації та реструктуризації на основі розвитку інтелектуального капіталу ДП ХМЗ «ФЕД» [12]. Економічна доцільність необхідності реструктуризації даного підприємства, як нам представляється, будувалася на цілому ряду об'єктивних і суб'єктивних передумов, сутність яких, на нашу думку, можна звести до наступних положень.

1. Починаючи з 1989 року підприємство увійшло до конверсії і різко скоротило випуск спеціальної продукції.

2. Відсутність своєчасних кредитів під програми конверсії і цільові програми не дало можливості нарощувати повною мірою обсяги виробництва і освоювати нові вироби, впроваджувати нові технології.

3. Відсутність фінансових ресурсів із-за неплатоспроможності замовників для придбання сировини, матеріалів і комплектуючих виробів, різкий ріст цін на електроенергію, газ, воду і т.п., високий рівень оподаткування, відрахувань до бюджетних і позабюджетних фондів привели до суттєвого подорожчання

продукції, що випускалася, і часткового падіння попиту на неї як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

4. При зміні форм господарювання в країні в цілому, на підприємстві не сталося одночасно принципівих перетворень: господарської системи; відношень інтелектуальної власності; умов для розвитку підприємництва; системи мотивації праці.

У зв'язку з цим виникла необхідність в здійсненні організаційно-економічних, правових, технічних, технологічних, фінансових і соціальних заходів, направлених на зміну структури підприємства, його управління, організаційно-правових форм, переорієнтацію внутрішніх ресурсів підприємства у напрямі найбільш перспективних ринкових пріоритетів, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення і подальшого підвищення ефективності виробництва [3, 8, 13]. На підставі аналізу поточного положення підприємства і тенденцій його розвитку були визначені наступні основні напрями процесу реструктуризації.

З використанням наукових рекомендацій, викладених вище, ДП ХМЗ «ФЕД» успішно вийшло з конверсійного процесу, впровадило низку санаційних та реструктуризаційних заходів по відновленню платоспроможності виробництва і забезпеченню стабільного фінансування з отриманням прибутку, успішно провело реструктуризацію виробництва в управлінській структурі, в організації виробництва, управлінням персоналом і суттєво підвищило ефективність виробництва. Наші дослідження показали, що в цьому значну роль відіграло рішення проблем організаційно-фінансової складової санації, використання реінжинірингового підходу при вирішенні питання санації та реструктуризації виробництва на основі інтелектуального потенціалу, покращення системи обліку, політики мотивації і перехід на управління бізнес-процесами та управління проектами.

В процесі забезпечення стабілізації та стійкого розвитку ДП ХМЗ «ФЕД» велика увага була приділена технічному переозброєнню виробництва, з метою подальшого збільшення об'ємів товарного виробництва, підвищення рівня технологічного укладу, створення наукоємної і конкурентоспроможної продукції на ринку за рахунок впровадження нового сучасного обладнання та прогресивних технологій, створених на основі ОІВ. Ця рекомендація під №1 колективної експертизи була пріоритетною для даного підприємства. З цією метою керівництвом ДП ХМЗ «ФЕД» з урахуванням результатів наукової експертизи було розроблено план організаційно-технічних заходів, в який, зокрема, ввійшли розділи «Технічне переозброєння» та «Прогресивні технології». Якраз цей напрямок реструктуризації дозволяє підприємству підвищити технологічний уклад своєї продукції до 5-6 рівнів, забезпечити можливість інноваційного розвитку та відстояти свої позиції на світовому технологічному ринку [1, 4, 6].

Таким чином, з використанням результатів проведеного нами на ДП ХМЗ «ФЕД» наукового дослідження було створені необхідні технічні, організаційні та економічні можливості на всіх технологічних перегонах, що дозволяє підприємству пройти етапи прискореного розвитку, яким йшли високоорганізовані підприємства та фірми, щоб наблизилися до європейського рівня і стали одним з кращих в світовому індустріальному ринку, в тому числі в високотехнологічному ринку авіаційної техніки.

Список літератури: 1. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій.— К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001.— 580 с. 2. Перерва, П. Г. Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / П. Г. Перерва, С. А. Мехович, М. І. Погорєлов. - Харків: НТУ "ХПІ", 2008. – 1025 с. 3. Перерва, П. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / П.Г.Перерва; за ред. П.Г.Перерви, С.А.Меховича, М.І.Погорєлова. – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с. 4. Нагорна І. І. Сутність та оцінка інтелектуального капіталу на підприємстві // Економічний простір . – 2011. – № 46. – С. 278-285. 5. Перерва П.Г. Формування комплексної системи показників антикризового механізму стійкого розвитку підприємства / П.Г. Перерва, В.Л. Товажнянський //Економічні науки. Сер. «Економіка та менеджмент»: збірн.наук.праць.- Випуск 7(26). Ч.3. – Луцьк : ЛНТУ, 2010.- С. 207-224. 6. Перерва П.Г. Науково-інноваційний потенціал України та сучасні проблеми його використання / П.Г.Перерва, О.В.Жежус. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/vcpi/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf 7. Сытник Л.С. Организационно-экономический механизм антикризисного управления / Л.С. Сытник / Науч.ред. Н.Г. Чумаченко. – Донецк, 2000. – 504с. 8. Товажнянский В.Л. Обоснование этапов реструктуризации машиностроительного предприятия (на примере ГП ХМЗ «ФЭД» / В.Л.Товажнянский //Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» Технічний прогрес і ефективність виробництва.- Х.: НТУ «ХПІ».- 2010.- №8.- С. 180-187. 9. Pererva, P.G. Technology transfer / P.G.Pererva, G.Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc : NTU "KhPI", 2012. – 668p. 10. Тутунджян А.К. Реструктуризация предприятия в условиях перехода к рыночной экономике: проблемы теории и практики / А.К. Тутунджян – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2000. – 240 с.

УДК: 004.65

ХАРИНОВИЧ-ЯВОРСЬКА Д.О., канд.екон.наук., м. Чернівці

ТЕХНОЛОГІЇ ПІДТРИМКИ МОДЕЛІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У сучасних умовах ринкової економіки для автоматизації процесів аналізу і контролю діяльності підприємства у конкурентному середовищі необхідним є використання ІТ-технологій шляхом проведення інноваційного реформування управління. Основними інноваціями є введення в експлуатацію технологій радіочастотної ідентифікації товарів (RFID); сучасних конструкцій стелажів

(“розумні полиці”); інформаційних терміналів, електронних рекламних дисплеїв із формуванням фронт-офісів (front-office), які вирішують завдання обслуговування покупців.

Для досягнення ж конкурентної стратегії важливими є автоматизація та інтеграція збалансованої системи показників зі всіма управлінськими системами. Саме на основі автоматизації процесу розрахунку збалансованої системи показників можна досягти поставлених бізнес-цілей із відповідними причинно-наслідковими зв'язками, а система повинна використовуватися як основний інструмент реалізації стратегії підприємства, що постійно експлуатується і коригується в режимі реального часу.

Сьогодні для підтримки збалансованої системи показників існує багато програмних засобів як у вигляді самостійних пакетів, так і у вигляді модулів управлінських інформаційних систем із CRM-системами і “касовими менеджерами”. Вони без особливих витрат дозволяють отримувати щоквартальні (щомісячні, щоденні) звіти про обрану збалансовану систему показників.

Більшість західних програмних засобів, які представлено на ринку України (“Camshare”, “Crystal Decision”, “Hyperion, Oracle”, “PeopleSoft”, “SAP”, “SAS Institute”, “Business Studio”), мають засоби для роботи з Balanced Scorecard (збалансована система показників) [1, с. 4]. Проте вартість таких програмних продуктів достатньо висока, що перешкоджає їх застосуванню. Найбільш прийнятним за ціною є програмний продукт “1С: ABIS. BSC”, в основу функціонування якого покладено метод ЗСП, що забезпечує розширення інформаційних можливостей системи управління шляхом додавання нефінансових показників до системи оцінювання результатів діяльності підприємства та досягнення стратегічних цілей. Такий програмний продукт можна рекомендувати до використання великим та середнім торговельним підприємствам.

Щодо малих підприємств, то найбільш прийнятним є MS Axapta, який дозволяє проведення максимальної деталізації аналітично-контрольних процедур, зокрема в блоці збалансованої системи показників. У цьому пакеті кінцева мета обробки даних – отримання поточного показника в заданій системі координат. Звіт за показниками подається в найбільш зручній формі – у графічному вигляді. Уніфіковане відображення інформації дозволяє миттєво оцінити значення показників усіх бізнес-процесів, за які відповідають керівники центрів відповідальності. Це дає можливість проаналізувати, який бізнес-процес вимагає негайного втручання, і визначити відповідального за нього.

Варто зазначити, що ПП 1С: ABIS. BSC і MS Axapta дозволяють автоматично отримати показники для системи з різних модулів: фінансів, логістики, складу, управління взаємовідносинами з клієнтами та управління персоналом. При цьому

для розрахунку кожного показника в інтегрованій системі задається формула, яка використовує дані з таблиць, розташованих у різних модулях системи. Наприклад, для розрахунку обороту товарних запасів роздрібної мережі треба застосовувати дані з модулів управління складом і продажами через управління торговельним залом (in Store Solution).

Разом з тим, можлива інтеграція пакетів SAP SEM з MS Axapta або з такими системами, як 1С: Підприємство, що працюють у торговельному залі. Дані з торговельного залу від 1С: Підприємство автоматично надходять в ERP-систему з модулем збалансованої системи показників, що є складовою вищевказаних пакетів.

Отже, збалансована система показників – узагальнена та систематизована сукупність показників для оцінки економічної ефективності діяльності підприємства. Тому діагностику діяльності підприємства слід проводити з використанням інформаційних технологій, які дозволять розгорнуто проаналізувати за якістю роботи підприємства з можливістю попередження та усунення можливих бізнес-ризиків.

Список літератури: 1. Кулешов Д. Информационные технологии в торговле / Д. Кулешов // Электронный журнал “Управляем предприятием”. – 2013. – № 9 (32). – С. 1-9 : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://consulting.1c.ru/e-journal>. 2. Куцик П. О. Концептуальні підходи до розгляду інформаційних систем обліку у корпоративному управлінні / П. О. Куцик // Облік і фінанси. – 2013. – № 4 (62). – С. 52-59. 3. Медвідь Л. Г. Економічний аналіз і контроль як інформаційне забезпечення управління діяльністю суб’єктів господарювання / Л. Г. Медвідь, Д. О. Харинович-Яворська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – Херсон : Гельветика, 2015. – Випуск 9-1. Ч.1. – 237 с. – С. 216-220. 4. Нортон Д. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию [Текст] / Д. Нортон, Р. Каплан – М.: Олимп-Бизнес, Библиотека, 2003. – 214 с.

УДК: 658.316

КОСЕНКО О.П., доцент, канд.екон.наук, НТУ «Харківський політехнічний інститут», м.Харків

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ СТВОРЕННЯ НОВОГО ПРОДУКТУ НА ОСНОВІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ТЕХНОЛОГІЇ

Автором вперше розроблено концепцію технологічного важеля як інструменту оцінки комерційного потенціалу інтелектуально-інноваційних технологій (ИИТ), в основу якого покладено модель оцінки патентів Hall і Jaffe [7], зважених з урахуванням цитування (citation-weighted patents), що дозволяє встановити зв'язок між технологічною ефективністю та ефективністю

операційної та фінансової діяльності машинобудівного підприємства. В даному випадку припущення, що цитування відображає практичну цінність патенту, знайшло підтвердження в наукових дослідженнях ряду вчених [1, 5, 6, 9]. Але далі виявилася дивна на перший погляд закономірність, на що звертається увага в наявній літературі. Її зміст полягає в тому, що чим частіше цитує патент підприємство, в якому він отриманий, тим вище вартість його бізнесу. Такого роду твердження, на перший погляд, абсолютно нелогічне. Більш логічно було б стверджувати, що цінність патенту буде вищою тоді, коли його цитують інші підприємства. На нашу думку, цю нелогічність (певною мірою парадокс) як раз і можна пояснити ефектом технологічного важеля. Аналітична модель технологічного важеля може бути виражена з використанням вартісного підходу через обліково-балансову вартість використаних матеріальних активів:

$$TB = \sum_{i=1}^N \frac{Z_i}{Z_{\text{баз}}} + \frac{Z_{\text{баз}}}{Z_{\text{баз}}}, \quad (1)$$

де TB – технологічний важіль; N – кількість нових сфер і напрямків використання базової інтелектуально-інноваційної технології ($ИТ_{\text{баз}}$) в продуктах і технологіях; $Z_{\text{баз}}$ – витрати (вартість матеріальних активів), пов'язані з розробкою $ИТ_{\text{баз}}$; Z_i – вартісна оцінка матеріальних витрат на розробку i -го продукту або технології, створених з використанням $ИТ_{\text{баз}}$.

Разом з тим, ми усвідомлюємо той факт, що фактичні витрати підприємства, які пов'язані з створенням нових сфер і напрямків використання базової інтелектуально-інноваційної технології в продуктах і технологіях в загальному випадку можуть бути суттєво більшими за ті, що вказані в формулі (1). Справа в тому, що наукові дослідження та інноваційні заходи завжди пов'язані з ризиком отримання негативного результату, тобто економічний результат позитивного характеру (що відтворено в моделі (1) досягається з більшими сумарними витратами Z_{Σ}). Цю посилку можна відтворити так:

$$Z_{\Sigma} = Z_{\Sigma} P_{\text{поз}} + Z_{\Sigma} P_{\text{нег}}, \quad (2)$$

де $P_{\text{поз}}$, $P_{\text{нег}}$ – ймовірність, відповідно, позитивного або негативного результату від використання витрат Z_{Σ_i} на створення i -го напрямку або сфери використання $ИТ_{\text{баз}}$.

В зв'язку з тим, що ймовірності $P_{\text{поз}}$ та $P_{\text{нег}}$ складають повну групу несумісних подій (як по кожному i -му напрямку, так і по всій продуктово-технологічній платформі в цілому), то справедливим буде наступна рівність:

($P_{поз} + P_{нег} = 1$) або ($P_{поз} + P_{нег} = 1$). З урахуванням цього, формула (2) набуває наступного вигляду:

$$Z_{\Sigma} = Z_{поз} + Z_{нег}, \text{ відкіля: } Z_i = Z_{поз} = (Z_{\Sigma} - Z_{нег}).$$

Виходячи з цього, визначимо величину сумарних витрат Z_{Σ} , які пов'язані як з позитивним, так і з негативним характером їх використання при створенні i -х напрямів або сфер використання $ИТ_{баз}$. Якщо при цьому фактичне значення витрат підприємства буде більше оптимально необхідних витрат $Z_{факт} > Z_{опт}$, то загальні негативні витрати підприємства на створення продуктово-технологічної платформи будуть складати: $Z_{нег} = (Z_{факт} - Z_{опт}) = R_{випр}(N_{\Sigma} - N_{поз})$, де N_{Σ} - сумарна кількість спроб освоєння i -х напрямів або сфер використання $ИТ_{баз}$ (як позитивних, так і негативних), які здійснювало підприємство, тобто $N_{\Sigma} = N_{поз} + N_{нег}$. Звичайно, такі можливості у підприємства не завжди є, і кожен з них треба економічно обґрунтовувати. Якщо у підприємства не буде відповідних коштів, то його сумарні потенційні втрати (упущена вигода) від невикористання i -го напрямку $ИТ_{баз}$ будуть складати $R_{виг}(N_{\Sigma} - N_{поз})$, де: $R_{випр}$, $R_{виг}$ - відповідно, середні витрати підприємства на створення одного напрямку використання $ИТ_{баз}$ та середні економічні втрати в разі його відсутності.

Завчасно не можна назвати кількість i -х напрямів $ИТ_{баз}$, які будуть освоєні підприємством, виходячи з його можливостей, але при відомій функції розподілу освоєння напрямів $ИТ_{баз}$ можна визначити очікувані витрати при даній кількості напрямів використання $ИТ_{баз}$ у вигляді економіко-математичної моделі, проінтегрувавши витрати для кожного напрямку, помножені на відповідні ймовірності $f(N_{поз})$:

$$R = R_{випр} \int_0^N (N_{\Sigma} - N_{поз}) f(N_{поз}) dN_{поз} + R_{виг} \int_N^{\infty} (N_{\Sigma} - N_{поз}) f(N_{поз}) dN_{поз}. \quad (3)$$

Завдання в тому, щоб знайти таку кількість освоєних підприємством i -х напрямів $ИТ_{баз}$ при якій функція сумарних витрат і втрат R буде найменшою. Це звичайна задача диференційного обчислення: $R = \min$, якщо $dR/dN_{поз} = 0$. Взявши похідну від виразу (3) та провівши нескладні перетворення, отримуємо наступне рівняння:

$$\frac{\int_0^N f(N_{noz}) dN_{noz}}{\int_N^{\infty} f(N_{noz}) dN_{noz}} = \frac{R_{viz}}{R_{vutr}}. \quad (4)$$

Інтеграл в чисельнику лівої частини виразу (4) відтворює ймовірність того, що підприємство вдало (без негативних наслідків) вкладе свої кошти на створення i -х напрямів використання $ИТ_{баз}$, тобто це і буде значення ймовірності P_{noz} . Інтеграл в знаменнику лівої частини виразу (4) відтворює ймовірність того, що підприємство невдало (з негативними наслідками) вкладе свої кошти на створення i -х напрямів використання $ИТ_{баз}$, тобто це буде ймовірність протилежної події $1 - P_{noz}$. Підставимо ці значення в вираз (4) та

вирішимо його відносно P_{noz} : $\frac{P_{noz}}{1 - P_{noz}} = \frac{R_{viz}}{R_{vutr}}$, з цього виразу:

$$P_{noz} = \frac{R_{viz}}{R_{vutr} + R_{viz}} \quad (5)$$

Отриманий вираз дозволяє більш точно визначати ймовірність позитивної віддачі від вкладених коштів в створення продуктово-технологічної платформи паросилового підприємства на основі $ИТ_{баз}$, має більш строге економічне обґрунтування та виключає елементи довільності та суб'єктивізму при прийнятті господарських рішень в галузі споживання $ИТ_{баз}$.

Наявність технологічного важеля на підприємстві, виходячи з логіки формули (1), може бути визначене тільки в тому випадку, якщо значення $ТВ$ у формулі (1) буде більше двох ($ТВ > 2$). В іншому випадку створення $ИТ_{баз}$ не дозволяє створити нічого суттєвого, оскільки отримані результати не перевищують витрати на створення самої $ИТ_{баз}$. Звідси випливає висновок про те, що концепція технологічного важеля пояснює, як створення нової $ИТ$ може підняти вартість бізнесу, перевищуючи в рази цінність $ИТ_{баз}$, взятої ізольовано. Крім того, з'являється реальна можливість ефективного моніторингу економічної віддачі (затребуваності, використання, вживаності) конкретної $ИТ$, права на який знаходяться в розпорядженні даного підприємства, його впливу на систему фінансового менеджменту.

Список літератури: 1. Нестеренко, Е.А. Методы оценки стоимости венчурного капитала [Текст] / Е.А.Нестеренко // Экономика: вчера, сегодня, завтра.- 2012.- №5-6.- С.129-143. 2. Перерва, П.Г. Научно-инновационный потенциал Украины та сучасні проблеми його використання / П.Г.Перерва, О.В.Жегус. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://>

archive.nbuv.gov.ua/portal/Natural/vcp/TPtEV/2011_26/statiya/Pererva.pdf 3. *Перерва, П. Г.* Організація та управління інноваційною діяльністю: підруч. / *П. Г. Перерва, С. А. Мехович, М. І. Погорєлов.* - Харків: НТУ "ХПІ", 2008. – 1025 с. 4. *Перерва, П. Г.* Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. / *П. Г. Перерва*; за ред. *П. Г. Перерви, С. А. Меховича, М. І. Погорєлова.* – Харків : НТУ «ХПІ», 2008. – 1080 с. 5. *Платонов, В. В.* Интеллектуальные активы и инновации [Текст] / *В. В. Платонов, Е. М. Рогова, Н. Н. Тихомиров.* СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2008.-278 6. *Рогова, Е. М.* Формирование и реализация механизмов технологического трансфера *Платонов В. В., Рогова Е. М., Тихомиров Н. Н. / Е. М. Рогова* : Монография - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 194 с. 7. *Hall, B.* Market value and Patent Citations: A First Look / *B. Hall, A. Jaffe* // Working papers of Brookings Institute, Washington D.C., 1998.- 122 p. 8. *Pererva, P. G.* Technology transfer / *P. G. Pererva, G. Kocziszky, D. Szakaly, M. Somosi Veres* - Kharkiv-Miskolc : NTU "KhPI", 2012.- 668p. 9. *Platonov, V.* Technological Leverage in Management of Innovations// Control Applications of Optimization, International Workshop / *V. Platonov.*- IFAC, 2000.- 34 p.

УДК: 331.225.1

ПОБЕРЕЖНИЙ Р. О., старший викладач, НТУ «ХПІ», Харків

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Економічна система держави буде конкурентоспроможною, якщо зможе створити бізнес-середовище, де суб'єкти господарювання будуть зацікавлені у запровадженні інноваційних схем, технологій вітчизняного та іноземного походження, коли стане економічно вигідним легальне ведення бізнесу, а держава зможе запровадити системи захисту інноваційних технологій від недобросовісної конкуренції. У сучасних економічних та політичних умовах держава та бізнес середовище мають тісно співпрацювати на спільну користь.

Україна отримала статус країни з ринковою економікою та обрала європейський напрям розвитку, але це не означає наявності високого рівня ринкових відносин на території країни, культури ведення бізнесу, сприятливих умов для розвитку національного бізнесу та вкладання іноземних інвестицій. Забезпечення створення зазначених факторів та передумов є стратегічним завданням. Для запровадження зазначених технологій потрібно не тільки існування досконалої нормативно-правової бази, але й стимулювання з боку держави конкретних кроків бізнесу у даному напрямку, створення бізнес-інкубаторів, запровадження державних механізмів підтримки та захисту інноваційного підприємництва.

Держава як законотворець, провідний учасник національного фінансового ринку, головний захисник національних інтересів як на внутрішньому, так і світовому ринках має створити для цього всі необхідні умови. Бізнес має

забезпечити виробництво ВВП, формування і запровадження інноваційних технологій, робочих місць, доходів тощо. Існування держави і бізнесу у "паралельних світах" неможливе. Необхідно забезпечити оптимальне поєднання і узгодження спільних інтересів, а це потребує кропіткої праці з обох сторін.

Дуже часто недосконалість національного законодавства, відсутність досвіду бізнесової діяльності щодо реалізації проектів, низькі фінансові можливості новаторів створюють несприятливе середовище для ведення бізнесу взагалі та інноваційного зокрема. Неоднозначність тлумачення норм права дозволяє їх використовувати не для підтримки та регулювання бізнесу, а для боротьби з ним, створює передумови проведення рейдерських атак на "законних" підставах, органи державної влади при цьому можуть використовуватися для боротьби із конкурентами тощо.

Аналіз макрооточення включає вивчення впливу економіки, правового регулювання і управління, політичних процесів, природного середовища і ресурсів, соціальної та культурної складової суспільства, науково-технічного і технологічного розвитку суспільства, інфраструктури тощо.

Пропонуємо для проведення аналізу макрооточення використовувати методичні підходи до оцінки його впливу, які складаються з 7 етапів:

1) Конкретизувати всі демографічні, соціально-психологічні, природно-географічні, науково-технологічні, державно-політичні та економічні фактори, що впливають на ринок і на розвиток компанії в ньому.

2) Визначити показники, які характеризують фактори.

3) Визначити ступень та якість (позитивний, нульовий або негативний) впливу кожного з показників на підприємство по 10 бальній шкалі: «10» - сильний вплив або позитивний (+1), або нульовий (0), або негативний (-1), «1» - відсутність впливу або незначний вплив.

4) Провести аналіз динаміки змін, визначених показників, в відносному виразі по кожному показнику, та виразити в таблиці.

5) Визначити зважену оцінку показника за формулою:

$$O_3^{\pi} = \frac{B_{\pi} B_c B_{\pi}}{100}, \quad (1)$$

де B_{π} – відносне відхилення показника, %

B_c – ступінь впливу показника

B_{π} – якість впливу показника, «+1», «0» або «-1».

6) Визначити сумарну зважену оцінку групи факторів за формулою:

$$O_{3\Gamma}^{\pi} = \sum_{i=1}^n O_3^{mi}, \quad (2)$$

деп – кількість показників;

O_3^{pi} – зважена оцінка i -го показника.

7) Оцінити ступень та якість впливу сумарної зваженої оцінки групи показників на підприємство.

Запропоновані методичні підходи є попередніми рекомендаціями для розробки моделі методики оцінки перспектив стратегічного розвитку підприємства, дають змогу визначити ступінь впливу групи факторів, їх напрямки та останні тенденції змін. Також на основі такого підходу керівництво підприємства зможе своєчасно відреагувати на зміни макрооточення.

Світова практика підтверджує, що проведення самих розробок по створенню інноваційних технологій та реалізація інноваційних проектів потребують значних фінансових інвестицій. В умовах недостатності та високої ціни фінансових ресурсів та з метою забезпечення поступального соціально-економічного розвитку держава має активно включитися у зазначений процес.

У такому випадку виникає дискусійне питання щодо фінансування бізнес-проектів за рахунок державних коштів. У тому варіанті, що зараз застосовується, не створює зацікавленості платників податків щодо дотримання фінансової дисципліни при сплаті податків, створює підстави для боротьби за державне фінансування, корумпованості чиновників тощо. На нашу думку, вирішити дане питання можна за рахунок застосування нових механізмів та підходів, нової державної політики щодо управління державними коштами. Це можуть бути механізми цільового фінансування пріоритетних напрямів інноваційного розвитку, але на правах співвласності, що в свою чергу передбачатиме можливість отримання дивідендів від вкладеного капіталу, позитивно впливатиме на зростання бюджетних доходів.

Важливим аспектом забезпечення інноваційного розвитку в Україні має стати формування інноваційної доктрини, розробленої спільно державою, науковцями та бізнесом з метою отримання синергійного ефекту від використання інноваційно-технологічних чинників, процесів на усіх рівнях і в усіх сферах господарювання. Це обумовлено надзвичайно високим ступенем взаємозв'язку науки, виробництва і фінансового сектору, особливостями інноваційного процесу, масштабами фінансування сучасних нововведень та підтримкою розвитку інноваційного підприємництва.

Список літератури: 1. Беглиця В. Напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні // Вісник КНТЕУ. — 2007. — № 6. — С. 21—27. 2. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 16.01.03 за № 433_IV. 3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНТЕУ, 2003. — 504 с. 4. Загорна Т.О. Економічна діагностика. Навчальний посібник. — К.: Центр учбової літератури, 2007 — 400 с. 5. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: Підручник. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — Львів: Магнолія 2006, 2007. — 392 с.

УДК: 336.71:005.41

БІЛЯЄВА В. Ю., аспірант, кафедра банківської справи, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

УПРАВЛІННЯ ЖИТТЄВИМ ЦИКЛОМ БАНКУ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ

Як функціонування будь-якої системи, діяльність банку характеризується циклічністю розвитку. Одним із найважливіших завдань протягом усього життєвого циклу банку є підтримання запасу його фінансової стійкості на належному рівні, через ефективну комплексну систему управління нею, яка має базуватися на принципі інноваційності. Запроваджуючи фінансові інновації у власну діяльність, банк таким чином вдосконалює систему відносин з клієнтами, розширює асортимент банківських продуктів, оптимізує витрати на операційну діяльність, що сприяє нарощуванню потенціалу його фінансової стійкості. З огляду на це, актуальним є питання щодо необхідності управління життєвим циклом банку з урахуванням особливостей фінансових інновацій та специфіки їх циклічності.

Аналіз наукової літератури з питань циклічності розвитку банківських установ, зокрема напрацювань таких вчених, як: В. І. Вагізова [0], Е. П. Дувалова [0], О. Шевцова та Г. Мандзюк [0], І. М. Чмутова [0] дає змогу стверджувати, що коло питань управління життєвим циклом банку, виходячи з концепції циклічності фінансових інновацій, є недостатньо розкритим, що й актуалізує необхідність їх подальшого дослідження. Зокрема, доцільним слід вважати обґрунтування підстав для запровадження різних видів фінансових інновацій для управління життєвим циклом банку, виходячи з концепції циклічності їх розвитку.

Життєвий цикл банку неможливо розглядати, не враховуючи особливостей життєвого циклу банківського сектору та фінансових (банківських інновацій). Практичні дослідження свідчать про те, що зазвичай життєвий цикл будь-якої фінансової установи не збігається з життєвим циклом банківських продуктів та технологій. Ефективна система управління життєвим циклом банку вимагає постійного моніторингу та аналізу ефекту (обсягів активних операцій, прибутку, витрат, запасу фінансової стійкості) від запровадження фінансової інновації, що дозволяє виявити стадію розвитку, на який вона заходить у той або інший момент часу.

Життєвий цикл кредитної організації (банку) являє собою передбачувані зміни основних характеристик діяльності кредитної організації, що виникають з певним

ступенем послідовності протягом певного часу [0]. Сьогодні існують різні підходи до визначення кількості етапів розвитку банку, відповідно до яких перелік фаз життєвого циклу банку може варіюватися від 5 [0, 0] до 9 [0]. Проте у рамках дослідження доцільним вважається розглядати класичні фази кривої життєвого циклу банку з метою прийняття рішення щодо вибору того або іншого виду фінансової інновації для досягнення стратегічних цілей банку на кожному з етапів його розвитку.

У табл. 1 наведена характеристика етапів життєвого циклу банку та видів фінансових інновацій, які відповідають їм найбільшим чином.

Табл. 1

Відповідність видів фінансових інновацій стадіям життєвого циклу банку

№ з/п	Етап життєвого циклу банку	Характеристика етапу	Фінансові інновації, які необхідно запровадити	Стратегічні цілі банку на кожному етапі
1	Зародження	Створення та вихід банку на ринок, який супроводжується великими витратами та фінансовими ризиками. Можлива стратегічна криза	Радикальні, продуктові	Забезпечення капітальної стійкості банку, ліквідності та формування достатнього для забезпечення бізнесу потоку грошових коштів
2	Становлення	Розширення мережі філіалів банку та спектру банківських продуктів. Формування клієнтської бази	Продуктові	Оптимізація прибутку банку та залучення більшої кількості клієнтів
3	Розвиток	Позиціонування банку на ринку банківських послуг. Збільшення обсягів банківських операцій та підвищення рівня їх якості. Характерний високий ступень фінансового ризику	Технологічні	Підтримання досягнутих темпів зростання та сформованого запасу фінансової стійкості на належному рівні
4	Стабілізація	Темпи зростання банку збалансовані. Банк надає найширший обсяг банківських операцій та має усталену клієнтську базу	Інновації у бізнес-процесах	Збільшення рівня фінансової стійкості, надійності та платоспроможності банку
5	Спад	Фінансова криза, яка проявляється у погіршенні фінансового стану банку та падінні рівня його фінансової стійкості. Властивий високий сукупний ризик.	Інкrementальні (продуктові, технологічні), організаційні	Необхідність підвищення рівня платоспроможності, прибутковості діяльності банку та його реструктуризації
6	Ліквідація	Можлива в умовах неефективної політики антикризового управління банку, його санації та реструктуризації. Припинення діяльності банку.	-	-

Отже, на етапі зародження банку радикальні фінансові інновації сприятимуть скорішому просуванню банку на ринок. На цій та наступній фазі необхідним також є використання продуктивних фінансових інновацій задля задоволення потреб потенційних клієнтів. Для подовження стадії стабілізації та запобігання переходу банку у стадію спаду ефективними можуть бути інновації у бізнес-процесах за допомогою бюджетування, бенчмаркінгу, реінжинірингу бізнес-процесів, тощо. Етап спаду банку, який є найбільш скрутним для нього, вимагає прийняття кардинальних заходів щодо виходу із кризового стану. Це завдання може бути вирішене через розроблення інкрементальних інновацій у сфері продуктової політики банку та технологічного забезпечення. Також на цьому етапі доцільним є здійснення змін у організаційній діяльності банку шляхом злиття та поглинання або створення нових структурних одиниць.

Отже, досягнення однієї з найважливіших цілей банку на кожному етапі його розвитку – зміцнення фінансової стійкості, вимагає активізації його інноваційної діяльності. Досягненню цілей та пріоритетів на кожній стадії життєвого циклу банку сприятиме запровадження різних видів фінансових інновацій та співставлення їх життєвого циклу із життєвим циклом банку.

Список літератури: 1. Вагизова В.И. Финансово-кредитное обеспечение инновационного взаимодействия хозяйствующих субъектов: теория, методология и практика. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2009. – 416 с. 2. Дувалова Э.П. – Управление расходами коммерческого банка на стадиях его жизненного цикла / Э. П. Дувалова // Проблемы современной экономики. – 2012. – №3. – С. 178–181. 3. Шевцова О. Життєвий цикл банківської установи як економічної організації / О. Шевцова, Г. Мандзюк // Вісник НБУ. – 2007. – №1. – С. 28–31. 4. Чмутова І.М. Адаптація системи фінансового менеджменту банку до циклічності його розвитку / І.М. Чмутова // Економіка розвитку. – 2014. – № 4. – С. 54–60.

УДК: 658.8:005.56 - 024.62

ХМЕЛЯРОВА Я.А., викладач, Одеський національний економічний університет

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ КООПЕРАЦІЇ (СУБКОНТРАКТАЦІЇ)

Розвиток інформаційного суспільства, комунікаційних та глобалізаційних процесів дає поштовх для вивчення досвіду впровадження такої форми виробничої кооперації як субконтрактація. В країнах з розвинутою економікою ця форма виробничих відносин вже внесла свій вклад в суттєві структурні зміни в організацію виробничого процесу. Субконтрактація – це основний інструмент

раціональної організації міжвиробничої кооперації та взаємодії підприємств великого, малого та середнього бізнесу на основі договору субпідряду [1, с.75-79]. Доцільним є дослідження форм взаємодії між різними за масштабом структурами на міжнародному ринку та застосування іноземного досвіду виробничих відносин в Україні.

Субпідряд як форма виробничих відносин виник давно, однак найбільшого розвитку почав набувати в 1920-1930-х рр., в період «фордизму», традиційного промислового суспільства. Важливими галузями в цей період були виробництво автомобілів та продуктів, на основі синтетичних матеріалів. З розвитком інформаційних технологій в 70-80-х рр.. більшого значення набуває комп'ютерна та біотехнологічна діяльність, як «новий» та «дешевий» ресурс для мікроелектроніки. Сьогодні субконтрактація набула широкого поширення в секторах машинобудування і металообробки, автомобілебудуванні, електротехніці, електроніці, деревообробці і виробництва меблів, гумотехнічної і полімерної промисловості.

Найбільш ефективними зарекомендували себе американська та японська моделі організації субконтрактних відносин. Японську модель часто називають системою Toyota. У «Toyota Модель» постачальники першого рівня були відповідальні за розробку продукції, систему підприємств і поставок. Постачальники другого рівня мали менше досвіду, як правило, тому спеціалізувалися в більш вузькому діапазоні продукції, і працювали у виробництві та / або обробці. Постачальники третього ешелону менш складні з погляду компетенції та діяльності [2]. Американська модель ґрунтувалась на взаємодії великого числа замовників і виконавців (субконтракторів). Основним критерієм відбору виконавців замовлення служила ціна, а відносини між замовником і виконавцем будувались в рамках одного конкретного замовлення і не завжди розраховані на довгострокову перспективу [3].

Структура субпідрядного бізнесу в країнах Західної Європи, особливо в Німеччині та країнах-сусідах (Франція, Швейцарія, Австрія) була розроблена аналогічно японській системі субпідряду (великі підприємства, налагоджена стабільна мережа малого та середнього підприємництва субпідрядників для виконання диверсифікованого масового виробництва всередині країни і в зарубіжних країнах).

Поширення практики застосування субконтрактації в Іспанії, Фінляндії, Італії, Норвегії та інших країнах спричинило економічний підйом та відродження крупної промисловості, дозволило розвинути мережу малих та середніх підприємств, знизивши при цьому залежність країн від іноземних компаній.

Субконтрактація має також досвід функціонування в країнах-сусідах Росії та Білорусії. Було створено єдиний інформаційний простір на інтернет - порталі

підтримки малого та середнього виробничого бізнесу www.subcontract.ru, який дозволяє істотно оптимізувати спільну роботу центрів субконтрактації, скоротити витрати і підвищити рівень задоволеності - користувачів - малих і середніх підприємств. Важливу підтримку в розвитку системи центрів субконтрактації на початковому етапі надавали громадські об'єднання та спілки підприємців[4].

Крім російських та підприємств Білорусі, найбільшу активність у розвитку коопераційних зв'язків проявляють підприємства промислово розвинених країн СНД, спостерігається помірна активність з боку Республіки Молдова та Казахстану.

Україна також приймає участь в створенні Регіональних центрів субконтрактації. У 2010 році на базі Донецької обласної ТПП був створений центр субконтрактації, який забезпечував інфраструктурну підтримку коопераційних зв'язків для підприємств Донецької області. Портал функціонував за рахунок коштів, наданих Донецькою ТПП спільно з Донецьким міською Радою за підтримки Німецького Бюро з технічної співпраці (GTZ). При Луганській регіональній торгово-промисловій палаті працював Центр (зі статусом Регіонального). На даний момент в силу геополітичних факторів дані Центри не функціонують.

Актуальним і перспективним є створення такого типу організації в Одесі. Місто є локальним територіально-виробничим комплексом, сучасним транспортно-логістичним вузлом. За оцінками фахівців на сьогоднішній день збереглося не більше 30% промислових підприємств після розпаду радянських республік і більшість основних фондів морально і фізично застаріли.

Проаналізувавши розвиток субконтрактних відносин у країнах Європи, США, Японії, країн СНД, можна зробити висновок, що даний вид кооперації є дієвим механізмом досягнення конкурентоспроможності продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку; є рушійною силою розвитку економіки країни в умовах трансформаційних змін.

Список літератури: 1. Литовченко І.Л. Дослідження поняття «субконтрактація» як сучасної форми виробничої кооперації / І.Л. Литовченко, Я.А. Хмелярова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. - №11. – С.75-79. 2. Karl-Heinz SCHMIDT / Innovative Management in Subcontracting Business in Growing and Stagnating Economies // Review of International Comparative Management. - Volume 11, Issue 1. - March 2010. 3. Кудряшов В.С. Субконтрактация как форма взаимодействия и кооперации предприятий промышленного кластера [Текст] / В.С. Кудряшов // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. - № 2 (168) - 2013. 4. Региональный Центр субконтрактаций/ Методическое пособие для малых и средних предприятий // Москва. - 2008.

УДК: 004.9

ПОМАЗУН О.М., старший викладач кафедри інформаційних систем в економіці, ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасне підприємство неможливо уявити без використання нових інформаційних технологій та інформаційних систем, які є запорукою підвищення ефективності функціонування та поточного управління системою бізнес-процесів. Підприємство прагне отримати не комплекс програм, що автоматизують його діяльність, а сучасну інформаційну систему, яка б дозволяла управляти бізнес-процесами та була здатна пристосуватись до умов ринку, що постійно змінюються [1].

Розвиток інформаційних систем управління підприємством пройшов ряд етапів і пов'язаний як з розвитком методів управління та організації виробництва, так і з архітектурою побудови і різноманіттям функцій, що автоматизуються. В подальшому в основу інформаційних систем було втілено методологію планування, засновану на різних економічних концепціях: JIT, MRP, MRP II, MES, ERP, COMMS, OPT, CIM, CALS [2].

Аналіз літератури показав [2-10], що найпоширенішою концепцією на сучасному етапі залишається концепція планування ресурсів підприємства (ERP), на основі якою побудовані сучасні корпоративні інформаційні системи, які забезпечують комплексне управління ключовими аспектами фінансової, виробничої і комерційної діяльності підприємства і охоплюють сфери виробництва, планування, фінансів і бухгалтерського обліку, матеріально-технічного постачання, управління людськими ресурсами, збуту, управління запасами та надання послуг. Такі системи повинні надавати керівництву повну і оперативну інформацію для прийняття управлінських рішень і забезпечувати ефективний обмін даними з бізнес-партнерами.

Разом з тим, аналіз останніх публікацій свідчить [3-9], що ERP-системи втрачають свою популярність. Аналітики відмічають зменшення попиту на ці системи [6,7,8]. Одні фахівці вважають, що в більшості випадків це пов'язано з насиченістю ринку [6,7], інші пов'язують з проблемами при впровадженні таких систем [5,7]. Так, серед основних невдач впровадження ERP-проектів практики вважають наступні [7]: занадто високі очікування; людський фактор, відсутність підтримки керівництва; неправильний вибір платформи ERP,

пов'язаний з переоцінювання своїх можливостей в сфері ІТ; недостатнє управління ризиками; налаштування бізнес-процесів під жорстку ERP-систему; неякісний опис бізнес-процесів; невиконання термінів проекту; нестача або перевитрати бюджету.

Разом з тим, автор погоджується з думкою [4,10], що, не дивлячись на значні зміни в галузі інформаційних технологій згідно умов бізнесу, більшість ERP-систем залишились статичними і не можуть встигати за цими змінами, оскільки вимагають трудомістких процесів для налаштування. Отже, не дивлячись на те, що ERP-системи залишаються важливим інструментом управління ресурсами підприємства, роль їхнього використання серед інформаційних систем змінюється.

Дослідження свідчать, що в сучасних умовах основними вимогами до інформаційних систем управління підприємств є гнучкість, прямий доступ власників до бізнес-процесів без залучення ІТ- фахівців, швидке адаптування до нових умов, швидке створення нових бізнес-процесів, можливості швидких комунікацій і співробітництва. Саме тому практики наголошують про необхідність впровадження BPM – системи [9,10] (business-process management system — BPMS), яка б об'єднала інструменти управління бізнес-процесами на всіх етапах життєвого циклу.

Разом з тим, в результаті дослідження сучасних тенденцій розвитку BPM та ERP-систем [3,10], було визначено, що впровадження BPM- системи не замінює ERP, а лише допомагає реалізувати наскрізні бізнес-процеси. Отже, ERP-системи є джерелом необхідних для BPM систематизованих даних, а BPM здатні забезпечити (на основі цих даних) моделювання, виконання і наскрізний контроль бізнес-процесів.

Аналітики відмічають [11,12], що багато компаній збільшують інвестиції у вдосконалення бізнес-процесів шляхом придбання систем класу BPMS та створюючи центри компетенції по управлінню бізнес-процесами, навчаючи співробітників методам, інструментам і технологіям BPM.

Варто зауважити, що є і альтернативні напрями розвитку управління бізнес-процесами [11]. До таких напрямів відноситься концепція ACM (Adaptive Case Management) – адаптивне ведення справ, яка базується на розвитку поштових систем і орієнтується на роботу з задачами структурованого і неструктурованого контенту (гнучкий користувацько-орієнтований інтерфейс та акцент на сумісну роботу). Якщо BPM орієнтується на структуру процесу та кроки для досягнення цілей процесу, отримуючи та аналізуючи дані, які виникають в ході виконання процесу, то ACM відштовхується від інформації і бізнес-даних, які необхідні для того, щоб вважати результат досягнутим. Тобто процеси виникають в контексті даних, а не навпаки. Іншим альтернативним

напрямом управління є проектно-орієнтований підхід (Project Management, PM). Важливо підкреслити, що АСМ, РМ, ВРМ, як і ряд інших управлінських технологій, застосовуються для управління діяльністю підприємства.

За результатами проведеного аналізу видно, що задачі управління постійно ускладнюються, в результаті чого виникають нові вимоги до програмних та апаратних засобів. З іншого боку, складні обчислювальні комплекси, які використовуються в системах управління, все більше впливають на методи управління підприємством.

Необхідність швидкої адаптації до змін навколишнього середовища і інформаційних потреб користувача, а також проблеми вирішення слабоструктурованих та неструктурованих задач зумовили розвиток аналітичних та інтелектуальних інформаційних систем і технологій: систем підтримки прийняття рішень, експертних систем, систем добутку даних (Data-mining), систем пошуку закономірностей в комп'ютерних базах даних (Knowledge Discovery), технологій управління знаннями (Knowledge Management, KM), систем оперативної аналітичної обробки (OLAP), систем бізнес-аналітики (Business Intelligent, BI).

Для ефективного управління бізнес-процесами на підприємстві пропонується застосувати спільне середовище, яке могло б об'єднати інформаційні системи управління бізнес-процесами, аналітичні інтелектуальні системи і технології та системи підтримки прийняття рішень, що забезпечить доступ до спільного обговорення проблем, пов'язаних з управлінням бізнес-процесами, їх аналіз та використання різних додатків (текстові та табличні додатки, засоби моделювання бізнес-процесів, засоби аналізу бізнес-процесів, засоби узгодження проблеми, тощо), здійснення розрахунків і аналізу даних та підтримки процесу управління бізнес-процесами в актуальному стані.

Список літератури: 1. Швиданенко Г.О., Приходько Л.М. Оптимізація бізнес-процесів. – К.:КНЕУ, 2012. – 487, [1] с.; 16 іл. 2. Дез Дирлав. Избранные концепции бизнеса. Теории, которые изменили мир. – М.: Издательство "Олимп-Бизнес", 2007, 336 с. 3. Мельников О.Н., Мартынов Л.М., Акопов В.С., Магазанник В.Д. Субъективное оценивание и управление бизнес-процессами. «Экономические отношения» № 1 (1) 2011 год, стр. 23-30. 4. Стаття. Восемь причин избавиться от старой ERP, 14.10.2014. – Режим доступу: <http://tadviser.ru/a/142225> – Дата звертання: 05.09.2015 5. Стаття. Вячеслав Казаков: У ERP плохая репутация, но замены ей еще не придумали. 18.06.2014. – Режим доступу: <http://tadviser.ru/a/227007> – Дата звертання: 05.09.2015. 6. Стаття. Главные тенденции рынка ERP-систем (Россия). 01.09.2015. – Режим доступу: – <http://tadviser.ru/a/231352> – Дата звертання: 05.09.2015. 7. Стаття. Грабли внедрения ERP-систем. 20.10.2014. – Режим доступу: – <http://tadviser.ru/a/73914> – Дата звертання: 05.09.2015. 8. Стаття. Константин Буханов: Для рынка ERP-систем наступает интересное время. 23.09.2014. – Режим доступу: – <http://tadviser.ru/a/237514> – Дата звертання: 05.09.2015. 9. A New Path To Business Process Management" by Howard Smith and Peter Fingar; Optimize, October 2002, Issue 12. – Режим доступу: – <http://www.fairdene.com/processes/Optimize-Mag-BPM3-Oct2002.pdf> – Дата

звертання: 05.09.2015. **10.** Смена парадигмы: Предприятия убедились в эффективности BPM. Матеріали конференції. 25.03.10. – Режим доступу: – http://www.cnews.ru/articles/smena_paradigmy_predpriyatiya_ubedilis – Дата звертання: 05.09.2015. **11.** Статьи. АСМ-Adaptive Case Management – Адаптивное ведение дел. 14.12.2010. – Режим доступу: – <http://tadviser.ru/a/81880>. – Дата звертання: 05.09.2015. **12.** Статьи. BPM (внедрение). – Режим доступу: – <http://tadviser.ru/a/54789> – Дата звертання: 05.09.2015

УДК: 33.65

ПОГОРЕЛОВА Т.О., доцент НТУ «ХПІ», м.Харків

ДУДОЛАДОВА К.В., магістрант НТУ «ХПІ», м.Харків

ТАНЬКО М.А., магістрант НТУ «ХПІ», м.Харків

ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Зміна властивостей загальноекономічного та конкурентного середовища обумовлює необхідність використання адекватних методів та підходів до управління підприємствами. Дана тенденція зберігається і для управління бізнес-процесами в сфері технологічних інновацій. Переважна більшість українських підприємств не достатньо враховують вплив динамічного зовнішнього середовища на перебіг власних бізнес-процесів і втрачають додаткові можливості інноваційного розвитку.

Сфера дослідження бізнес-процесів на сьогоднішній день є доволі перспективною, та займає чільне місце в управлінських працях багатьох вчених. Проте бізнес-процеси інноваційної діяльності в сфері технологічних інновацій, як об'єкти процесно-орієнтованого підходу, ще й досі залишаються мало вивченими та потребують додаткової уваги в умовах інноваційної спрямованості сучасної глобальної економіки.

Поняття «бізнес-процес» є багатозначним, і на сучасному етапі не існує універсального його визначення. За однією з версій, бізнес-процес – це організований комплекс дій, в яких на основі одного чи більше видів вихідних даних створюється цінний для клієнта результат.

За іншою версією, бізнес-процес – систематизоване послідовне виконання логічно пов'язаних та взаємозалежних завдань (заданих в часі та просторі, з точним визначенням входів та виходів) з використанням ресурсів, що забезпечують виробничу діяльність, з метою створення продукції, яка має споживчі цінності для клієнта.

Для визначення поняття «бізнес-процес в сфері технологічних інновацій», необхідно також розглянути визначення понять «інноваційна діяльність» та «технологічна інновація».

Згідно ЗУ «Про інноваційну діяльність», інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок та зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Технологічні інновації – це діяльність підприємства, пов'язана із розробкою та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно удосконалених продуктів і процесів.

Технологічні інновації – нові технології виробництва традиційних, удосконалених чи принципово нових продуктів, упровадження інформаційних систем, нових джерел енергії. Технологічні нововведення – це зміни, перш за все, у засобах і методах організації виробництва.

Проаналізувавши суть та варіанти понять «бізнес-процес», «інноваційна діяльність» та «технологічна інновація», можна визначити поняття «бізнес-процес в сфері технологічних інновацій», як систематизоване послідовне виконання логічно пов'язаних та взаємозалежних завдань (заданих в часі та просторі, з точним визначенням входів та виходів) з використанням ресурсів, що забезпечують використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок.

Ефективність управління бізнес-процесами в сфері технологічних інновацій на підприємстві прямо залежить від якості та повноти інформації, що використовується в процесі реалізації системи управління бізнес-процесами. Чим більше факторів враховує обрана (розроблена) підприємством система управління, тим швидше, точніше та адекватніше керівництво реагуватиме на зміну внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

У період виходу з кризи та підготовки до європейських стандартів ведення бізнесу, підприємства ставлять за мету жорсткі вимоги до зниження витрат на виробництво, освоєння нової техніки та технологій, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, тому головною задачею для керівництва підприємств є пошук та встановлення зв'язків з постачальниками інноваційних ідей, технологій, їх потенційних споживачів та конкурентів. Саме управління бізнес-процесами в сфері технологічних інновацій, зорієнтоване на зовнішнє середовище, є передумовою забезпечення довгострокових конкурентних переваг для вітчизняних підприємств.

На ряду з зовнішніми бізнес-процесами технологічних інновацій, внутрішні процеси управління також відіграють вагомий роль, оскільки вони формують цілісну систему організаційних, економічних, правових форм та методів

ведення бізнесу, головною метою яких є впровадження принципово нової технології, техніки, організаційно-управлінських методів управління бізнес-процесами в сфері технологічних інновацій, починаючи від пошуку ідеї та визначення потреби в інноваційних технологіях до аналізу результатів їх реалізації.

УДК: 658.012.32

ДОЦЕНКО С.І., професор, к.т.н., доцент, Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

ДО ПИТАННЯ ПРО ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

У роботі [1] Р. Каплан та Д. Нортон запропонували чотирьох факторну модель системи збалансованих показників для оцінки економічної діяльності підприємств. Вона сформована на основі наступних принципів [1, с. 105-106]: причинно-наслідкові зв'язки; фактори досягнення результатів; взаємозв'язок з фінансовими результатами.

До факторів досягнення результатів віднесено: фінансові, клієнтські, внутрішні, а також фактори навчання та розвитку.

Згідно [1, рис. 1.1] поміж цими факторами встановлюються причинно-наслідкові зв'язки у наступній формі (рис. 1).

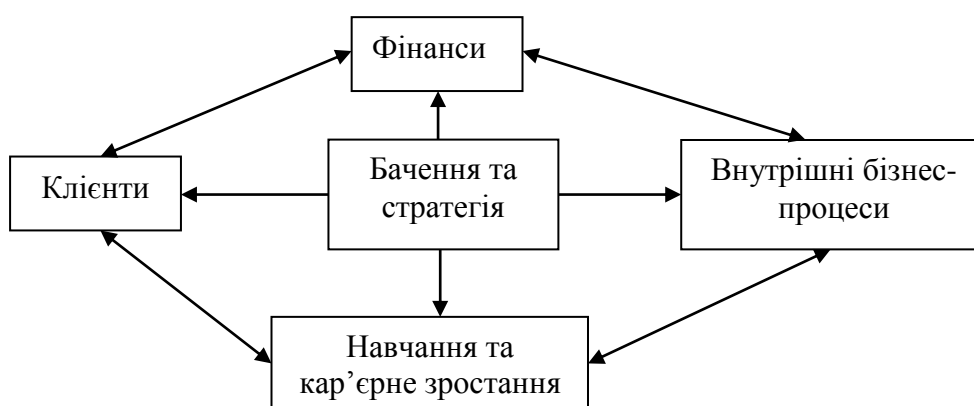


Рис. 1. Модель форми зв'язків поміж факторами за [1]

Згідно цієї моделі послідовність розгляду і формування факторів не визначена. В той же час, згідно [1, с. 19 - 20]:

«Робота по збалансованій системі критеріїв оцінки починається з обговорення топ менеджерами проблеми визначення конкретних стратегічних завдань на основі прийнятої стратегії. Для того щоб поставити фінансові завдання, необхідно вибрати, на що слід зробити упор: або на збільшення прибутковості і завоювання ринку, або на генерування потоку готівки. Але що особливо важливо з точки зору споживачів, керівництво повинне чітко позначити той сегмент ринку, в якому воно має намір вести конкурентну боротьбу за клієнта ...

Як тільки встановлено фінансові і клієнтські цілі, компанія розробляє завдання та показники для свого внутрішнього бізнес-процесу, що є одним з принципових нововведень і очевидною перевагою підходу СЗП

Що ж стосується останнього компонента СЗП, а саме навчання та розвитку персоналу, то, безсумнівно, серйозні інвестиції в перепідготовку, інформаційні технології та системи, а також в удосконалення організаційних процедур життєво необхідні. Ці інвестиції в людей, системи та процедури стануть генераторами великих інновацій та модернізації внутрішніх бізнес-процесів на користь клієнтам і в кінцевому рахунку акціонерам.»

З наведеного слідує наступна послідовність формування факторів:

фінанси → клієнти → внутрішні бізнес-процеси → персонал, навчання, кар'єрне зростання.

Тому на рис. 1 для факторів «персонал, навчання, кар'єрне зростання» та «внутрішні бізнес процеси» необхідно змінити порядок слідування, як це показано на рис. 2.

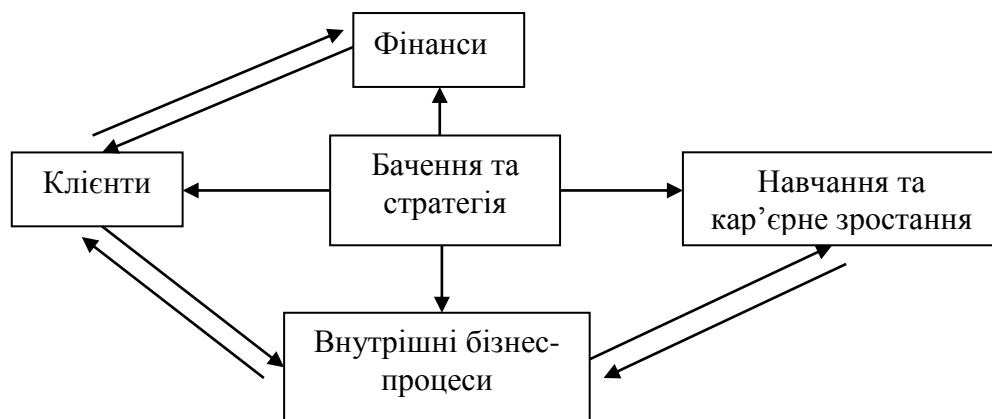


Рис. 2. Корегована модель форми зв'язків поміж факторами

При цьому слід відзначити, що вказана послідовність причинно-наслідкових зв'язків застосовується для визначення причин існуючого незадовільного економічного становища компанії. А зворотна послідовність аналізу цих факторів визначає послідовність покращення показників економічної діяльності.

Слід звернути увагу на наступну обставину. В даній моделі економічні фактори та причинно-наслідкові зв'язки поміж ними визначено на основі аналізу практичного досвіду діяльності компаній [1, с. 10]. При цьому, для аналізу діяльності застосовано методологію системного підходу до встановлення конкретної форми факторів та форми зв'язку поміж ними. Провідною категорією в системного підходу є категорія «процес». Тому поміж суміжними процесами встановлюються причинно-наслідкові зв'язки у формі бінарного відношення. Результат реалізації попереднього процесу стає причиною реалізації наступного процесу. З іншого боку виникає питання, ці зв'язки є єдино можливими, чи може бути запропонована інша форма зв'язків поміж визначеними факторами?

У роботі [2, с. 13] нами показано, що окрім бінарних відносин у формі причинно-наслідкових відносин поміж процесами існує також принцип діалектичної єдності факторів які характеризуються категоріями «загальне» та «конкретне, одиничне». При цьому, до категорії «загальне» відносяться фактори, які характеризують результат розумової діяльності, а до категорії «одиничне» відносяться фактори, які характеризують продукт технологічної діяльності. При цьому також показано, що фактори діяльності можуть бути представлені у формі процесів організаційної діяльності та процесів технологічної діяльності, а також ресурсів організаційної діяльності та ресурсів технологічної діяльності. Показано також, що бінарний принцип діалектичних відносин є первинним по відношенню до принципу причинно-наслідкових відносин.

Виникає питання, чи можливо процесні фактори моделі системи збалансованих показників (рис. 2) класифікувати за категоріями «загальне» та «конкретне»? Аналіз показав що це можливо. Фінансові показники є продуктом розумової діяльності, вони сформовані виходячи з вимог зацікавлених сторін (держави, акціонерів, власників) у формі процесних факторів організаційної діяльності, тому можуть бути віднесеними до категорії «загальне». Внутрішні бізнес-процеси відносяться до процесних факторів технологічної діяльності, тому можуть бути віднесеними до категорії «одиничне». З цього стає зрозумілим, чому на площині моделі (рис. 2) вони розташовані протилежно один до одного. Поміж ними відсутній зв'язок у формі причинно-наслідкового зв'язку.

Аналогічним чином встановлюється форма зв'язку поміж факторами «клієнти» та «персонал». Потреби клієнта формуються в результаті розумової діяльності, тому можуть бути віднесеними до ресурсних факторів організаційної діяльності – категорія «загальне», а здібності персоналу можуть бути віднесеними до ресурсних факторів технологічної діяльності – категорія

«конкретне». Поміж ними також встановлено зв'язок у формі діалектичної єдності. Знову стає зрозумілим їх взаємно протилежне розташування на площині моделі (рис. 2). З іншого боку, поміж процесними та ресурсними факторами встановлюється зв'язок у формі причинно-наслідкового зв'язку, тому що, для визначеного процесу визначаються необхідні для його реалізації ресурси. При цьому з рис. 2 слідує, що наприклад, для реалізації відповідного фінансового процесу (наприклад, отримання прибутку) необхідно реалізувати не тільки відповідну потребу клієнта, але й визначити персонал який формує фінансовий процес (потребу у отриманні прибутку)!

Аналогічна ситуація складається щодо реалізації технологічного процесу. З одного боку його реалізація передбачає задоволення конкретної потреби клієнта, а з іншого боку вимагає залучення персоналу який здатен реалізувати відповідний технологічний процес.

Таким чином показано, що модель системи збалансованих показників має цілком теоретичне обґрунтування своєї структури на основі принципів бінарних відносин у формі діалектичної єдності категорій «загальне» та «одиничне» та причинно-наслідкових відносин.

Список літератури: 1. *Р.С. Каплан Р.С. Нортон* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / *Р. С. Каплан, Д. П. Нортон* . М.: – ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 214с. – PDF ebook © BigSun 2004. 2. Моделювання процесів в економіці та управлінні проектами з використанням нових інформаційних технологій [Текст]: монографія / за заг. ред. *В.О. Тимофєєва, І. В. Чумаченко* – Х.: ХНУРЕ, 2015. – 245с.

УДК: 334.734

ПРИШЛЯК О.В., Співзасновник ТОВ «НВП «Опті», м. Дніпропетровськ

АНАЛІЗ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ НАУКОВО-ВИРОБНИЧИХ КООПЕРАТИВІВ

Кооператив в економіці України займає неоднозначне спірне місце. З однієї сторони кооперативний рух відмирає разом з набутками соціалістичного минулого. Разом з тим наряду з іншими формами власності має місце існування кооперативів у різних його інтерпретаціях: житлово-будівельний, гаражний, виробничий, обслуговуючий тощо – однак, як правило, їх діяльність не відповідає вимогам створення: задоволення потреб учасників шляхом їх залучення до спільної діяльності. Крім того, документування, порядок і строки обрання (переобрання) правління, ревізійної комісії і т.д., особливо, що стосується сфери обслуговування, здійснюється хаотично без додержання вимог законодавства.

Спрощення кооперативного руху має як законодавче підґрунття так і вплив людського фактору.

На рівні законодавства деякі організаційні форми кооперативів не реєструються, такі як житлово-будівельні кооперативи. Набуває розповсюдження та визначається в обов'язок серед громадян формування об'єднань співвласників багатоквартирних будинків замість організації обслуговуючих кооперативів. Крім того, законодавством визначено деякі кооперативи, що були нещодавно неприбутковими, як прибуткові, серед них гаражні, обслуговуючі кооперативи.

Серед людського чинника варто зазначити, що згрупування владних повноважень щодо розпорядження майном членів кооперативу приводить до зловживань, члени кооперативу-громадяни не прагнуть підвищувати свій законодавчий рівень знань щодо своїх прав та обов'язків як члени кооперативів, не приймають участі у житті кооперативу.

Сукупність економічних, правових, морально-психологічних чинників приводить до того, що кооператив як форма власності поступово зникає з економічних просторів України.

Такий стан речей веде за собою ряд негативних наслідків:

- інтереси громадян підпорядковують під вимоги конкретних осіб, організацій. Замість прав громадяни отримують лише обов'язок: сплачувати і виконувати певні дії, а надані права несуть формальний характер, оскільки фактично їх реалізація ніяким чином не впливає на обов'язки сторін, що підпорядковують громадян;

- економічна організація громадян в інші організаційні форми накладає на них значно більш тяжкий податковий тягар, що зумовлює працювати їх на умовах досягнення лише економічного результату, а не реалізації інших, соціальних, наукових, побутових потреб;

- не здійснюється удосконалення, покращення та заохочення громадської ініціативи. Громадську власність приватизують та переводять до приватної.

Ми вважаємо, що спрощення та зведення до мінімуму кооперативного руху є негативним для національної економіки України, тому необхідно прийняти заходи щодо розвитку громадської правової обізнаності, законодавчої підтримки діяльності кооперативів.

Найяскравішим прикладом того, що кооперативи зникають з теренів економіки України є кількість та способи здійснення господарської діяльності науково-виробничих кооперативів.

В Україні на теперішній день зареєстровано немало таких кооперативів, однак більшість з них галузеву спеціалізацію виносять як назву підприємства та ведуть звичайну господарську діяльність, або здійснюють певні наукові розробки, але їх організаційний устрій відповідає холдингу або товариству.

Також звичайним є випадки, коли підприємство (кооператив) називає себе науково-виробничим і використовує імітовану приналежність до науки як маркетинговий інструмент, при цьому ніяким чином не вносить змін у науковий розвиток країни.

Контроль за діяльністю підприємств, відповідністю його галузевої приналежності за сферою діяльності щодо кооперативів здійснюється тільки на рівні виконання податкових зобов'язань та сплати штрафів при не виконання інших умов законодавства таких як пожежної безпеки тощо. Зміст державного нагляду зводиться тільки до покарання порушників норм законодавства, при цьому аналіз діяльності, попередження порушень та приведення до норм, що не ведуть до фіскальних заходів – майже не ведуться.

Базовою причиною, що зводить діяльність науково-виробничих кооперативів до формальності є їх нормативна невизначеність.

Принципи та умови діяльності кооперативів викладені у Законі України «Про кооперацію» №1087-IV від 10.07.2003 р. Однак сфера виробничих кооперативів обмежена одним визначенням: виробничий кооператив – кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних осіб для спільної виробничої або іншої господарської діяльності на засадах їх обов'язкової трудової участі з метою одержання прибутку.

Основні моменти виробничого кооперативу згідно законодавству:

- у кооперативі тільки фізичні особи (громадяни або фізичні особи-підприємці);
- обов'язковість трудової участі членів кооперативу;
- одержання прибутку.

Щодо приналежності виробничого підприємства до наукової сфери, то законодавством розглядаються науково-дослідні, освітні заклади. Щодо підприємств, діяльність яких не спрямована тільки для отримання наукових результатів, то тільки непрямым нормативними актами можна довести, що підприємство фактично займається науково-дослідницькою діяльністю. Таким чином, законодавством наголошується, що господарська діяльність у науковій сфері та усі пов'язані з цим державні вимоги, заохочення, підтримка – це сфера бюджетних установ. Однак, як показує статистика: зростання спеціалістів з науковими ступенями не впливає на зростання науково-технічних розробок в Україні; скрутний фінансовий стан великої частки населення країни спонукає винахідливих представників до здійснення науково-технічних розробок, що приносить дохід без отримання додаткових знань у вищих учбових закладах. Крім того, отримання патентів, документування авторського права теж для пересічного громадянина-винахідника, який спрямовує свою діяльність на отримання реального науково-технічного результату, є справою яка вимагає значний

фінансових вкладень, юридичної обізнаності, але однак не гарантує безпеки авторського права, а отже патентування залишається незадіяною сферою.

Критеріями для аналізу приналежності кооперативу до науково-виробничого було визначено ті вимоги, що ставляться до підприємств, винаходів при обґрунтуванні їх науковості та інноваційності:

- Наявність, кількість, посада та доля участі у господарській діяльності членів кооперативу з вищою освітою, науковими ступенями;
- Частка членів кооперативу та найманих працівників у діяльності підприємства;
- Наявність та впровадження в господарську діяльність власних новацій;
- Наявність патентів на винахід та ліцензій;
- Звітування перед статистикою та контролюючими органами за цими видами діяльності;
- Створення та експортування власних новацій;
- Ступінь впровадження у господарську діяльність винаходів та розробок;
- Частка доходів від реалізації товарів (робіт, послуг) науково-дослідницького характеру власного виробництва;
- Наявність обладнання, устаткування для здійснення науково-дослідної роботи;
- Ступінь інноваційності здійснюваних розробок.

Аналіз пріоритетності, вагомості, впливу на ефективність господарської діяльності за кожним критерієм дав підстави визначити науково-виробничий кооператив як кооператив, який утворюється за ініціативою фізичних осіб з метою отримання прибутку від спільної науково-технічної діяльності через безпосередню участь кожного члена кооперативу.

УДК: 330.341.1

СКВОРЧЕВСЬКИЙ О.Є., канд.техн.наук, доцент, НТУ «ХПІ», м.Харків
ПЕТРУША Д.С., магістрант, НТУ «ХПІ», м.Харків

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

На протязі довгих років у силу свого економічного та геополітичного положення Україна розвивалася шляхом визначення пріоритетних напрямків виключно державою, що неминуче привело до розбалансування господарства.

Більшість виробничого апарату промисловості та його галузей характеризується наявністю великої кількості застарілого і зношеного технологічного обладнання, відбувається його скорочення.

Негативні процеси, що спостерігаються в економіці країни, обумовлені багатьма факторами соціально-економічного та політичного розвитку держави, які ускладнюють роботу структурних одиниць, перешкоджають раціоналізації виробничих процесів, наукової діяльності, процесів управління функціонуванням підприємств.

Проаналізувавши розвиток підприємств промисловості України за період формування ринкової економіки, можна констатувати, що наряду з позитивними змінами спостерігався також ряд негативних змін. Підтвердженням тому можуть бути результати діяльності суб'єктів економіки України, де в порівнянні з попередніми роками є досить суттєві зміни зменшення обсягів промислового виробництва. Вийти з економічної кризи можливо лише за умови реалізації державної політики, спрямованої на розвиток інноваційних моделей економічного зростання. Сьогодні внаслідок зношення основних виробничих фондів складається ситуація, яка потребує прийняття певного рішення: або зберегти існуючі фонди, що потягне за собою додаткові витрати, пов'язані з їх відновленням та обслуговуванням, або замінити цей застарілий виробничий ресурс новим.

Україна входить до групи країн, які знаходяться у „початкової” стадії розвитку, коли джерелами конкурентоспроможності являються або сировина, або дешева некваліфікована робоча сила. На сучасному етапі розвитку промисловості інвестиції не покривають зносу основного капіталу. Вибуття застарілих промислово-виробничих основних фондів відбувалось більш повільними темпами, ніж введення нових, що є свідченням екстенсивного характеру розвитку матеріально-технічної бази. Негативною динамікою характеризується коефіцієнт використання потужностей.

В оприлюдненому на Всесвітньому економічному форумі «Звіт про глобальну конкурентоспроможність» Україна за показником «розвиток бізнес-процесів» знаходиться на 76 місці, а за показником «інновації» – на 73 місці з 117 можливих. Причиною є здобуття більш високих позицій, ніж були раніше, іншими країнами. Таким чином, приходимо до висновку – Україна залишається країною з надзвичайно високою інертністю на тільки у генерації, а й у використанні запозичених інновацій, в той час, як підтримка інноваційних процесів стає метою і нормою розвитку для інших країн.

Формування споживчого ринку в Україні вимагає випуску високо конкурентної продукції, яка повною мірою відповідала б платоспроможному попиту населення. Вирішення цих питань, нарощування обсягів виробництва

товарів народного споживання дозволить підвищити надходження до бюджету, стимулювати приток грошових коштів населення в економіку країни. Скорочення обсягів виробництва товарів народного споживання протягом тривалої економічної кризи в Україні неможливо повністю компенсувати внаслідок втрати більшої частини зовнішніх ринків, але наповнення внутрішнього ринку країни є реальним завданням. Для його розв'язання суб'єкти економіки повинні паралельно вирішувати декілька завдань: скорочувати відставання у науково-технічній сфері, забезпечувати відповідні темпи розвитку науки, здійснювати технологічний прорив. Тобто, щоб вивести економіку країни з кризового стану необхідно направити розвиток підприємств до інноваційного шляху та формування науково-технічного потенціалу.

УДК: 004:164

СИТНИК Н. В., канд.екон.наук. доцент, кафедра інформаційних систем в економіці ДВНЗ «Київський національний економічний університету ім. Вадима Гетьмана»

ЧЕРНЕНКО С. О., директор ТОВ "Ікспенд", м. Київ

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО БІЗНЕС-АНАЛІЗУ В РОБОТІ ПОРТОВИХ ОПЕРАТОРІВ

Відповідно до Закону України «Про морські порти України», портовий оператор – суб'єкт господарювання, що здійснює експлуатацію морського терміналу, проводить вантажно-розвантажувальні роботи, обслуговування та зберігання вантажів, обслуговування суден і пасажирів, а також інші пов'язані з цим види господарської діяльності [1].

Портові оператори надзвичайно різняться в типах послуг, які вони надають. На відміну від звичайних логістичних операторів, для яких притаманним є більша концентрація на окремих видах робіт, портові оператори зазвичай виконують складні логістичні операції із залученням різноманітних країн та типів транспорту. В складних логістичних ланцюгах, портові оператори розглядаються як стратегічні партнери, що можуть оптимізувати ланцюги поставки, зменшити їх час та оперативно реагувати на потреби замовників.

Крім різноманітних облікових задач портові оператори мають потребу у вирішенні управлінських та аналітичних задач, зокрема, планування ресурсів портового оператора, аналізі ефективності його діяльності на основі

інструментів гнучкого бізнес-аналізу, які нададуть можливості оцінки стану його роботи в будь-який момент часу тощо [4].

Системи бізнес-аналізу в своєму розвитку пройшли декілька стадій: перша стадія – це формування регламентованої звітності в рамках OLTP-систем (Online Transaction Processing), друга – оперативний аналіз і можливість створення нерегламентованих звітів з використанням OLAP-систем (Online Analytical Processing), третя стадія – інтелектуальний аналіз даних за допомогою технології Data Mining.

Бізнес-аналітика – багатоаспектна галузь знань, яка використовує інформаційні технології, бази і сховища даних, системи інтелектуального аналізу даних, методи математичної статистики та методи візуалізації.

Одними з найважливіших комплексів задач, які повинна виконувати інформаційна система підтримки прийняття рішень в управлінні портовим оператором є аналітичні задачі бізнес-аналізу та інтелектуального аналізу даних.

Інформаційним фундаментом бізнес-аналізу є сховище даних (Data Warehousing). Сховища даних – це предметно-орієнтовані, інтегровані, незмінні, підтримуючі хронологію набори даних, організовані для підтримки управління і призначені виступати в якості єдиного інтегрованого джерела даних, яке забезпечить менеджерів і аналітиків достовірною інформацією, яка потрібна для оперативного аналізу і прийняття рішень [2].

Сховище даних – це складна комп'ютерна система, яка може мати різну архітектуру та модель представлення даних, що в значній мірі впливає на ефективність аналітичних систем. Тому вибір архітектурного рішення та моделі представлення даних при проектуванні сховища даних для аналізу роботи портових операторів є дуже важливим, від якого буде залежати повнота представлення про роботу компанії.

Існує декілька підходів до побудови архітектури сховищ даних, найбільш відомими і поширеними архітектурними рішеннями є корпоративне сховище Б. Інмома¹ та сховище з архітектурою шини Р. Кімбалла.

Сховище даних за Б. Інмом (Bill Inmon) — це корпоративна інформаційна фабрика (Corporate Information Factory, скорочено CIF). В основу такої архітектури взято центральне сховище з глобальним репозитарієм метаданих. Репозитарії включає спеціальні сховища для реалізації задач Data Mining.

¹ В літературі зустрічається велика кількість різних назв даних підходів. В деяких випадках, це зумовлено незначними варіаціями у підході, а в інших – просто іншою назвою. Так, підхід да Інмом, наприклад, ще називають централізованим, монолітним або проектуванням згори донизу. Проектування вітрин даних за Кімбалом іноді називають проектуванням розподілених незалежних вітрин даних, вимірним моделюванням чи проектуванням знизу догори.

Центральне сховище даних використовується лише як підготовча зона (staging) для збору даних з численних систем-джерел з наступним розподілом цих даних по вітринах даних. В такій архітектурі централізоване сховище зберігає атомарні дані в нормалізованому виді (3НФ) і має єдину систему ETL (Extract, Transform, Load - відбору, перетворення і завантаження). Користувачі формують запити лише до залежних вітрин даних, які обслуговують потреби певних бізнес-підрозділів.

За Ральфом Кімбалом (Ralph Kimball) сховище даних з архітектурою шини (Data Warehouse Bus, скорочено BUS) - це набір пов'язаних через спільну шину незалежних вітрин даних (кожна зі своїм власним репозитарієм метаданих). Це архітектурне рішення побудовано на висхідному принципі проектування і передбачає окремий ETL процес для кожної вітрини даних.

При виборі архітектурного рішення побудови сховища для роботи портових операторів слід врахувати те, що воно повинно надавати можливість реалізації не лише оперативних аналітичних OLAP-задач, а і задачі інтелектуального аналізу даних - Data Mining.

Така необхідність пов'язана з тим, що оперативний та інтелектуальний аналіз даних – це дві нерозривні складові процесу підтримки роботи портових операторів. Тобто, портові оператори повинні при прийнятті рішень бути зфокусованими не лише на отриманні аналітичних звітів, а і на пошуці закономірностей, які дозволять сформулювати певні правила та напрацювати відповідні їм дії при прийнятті рішень. Інтеграція OLAP і Data Mining систем – це новий напрям, який дістав назву «OLAP Data Mining» (багатовимірний інтелектуальний аналіз) [3].

Тому для роботи портових операторів більш доцільним є перше архітектурне рішення, тобто побудова централізованого сховища з залежними вітринами, яке в літературі іноді називається hub-and-spoke.

Існує декілька різновидів побудови моделей побудови сховища даних: багатовимірна (гіперкубічна), реляційна та гібридна (комбінація гіперкубічної та реляційної моделей). Гіперкубічну модель доцільно використовувати тоді, коли обсяги інформації, яку потрібно зберігати невеликі, і гіперкуб має стабільний набір вимірів. Крім того дуже проблемним є використання даної моделі для систем Data Mining. Всі ці обмеження теж є досить суттєвими для застосування даного типу моделей в роботі портових операторів.

Тому для побудови сховищ даних і підтримки роботи портових операторів підходить модель сховища на основі реляційного підходу. Існує два різновиди реляційних моделей – зірка та сніжинка. Зірка – це ненормалізована модель сховища, в якій таблиці вимірів можуть бути денормалізованими. Сніжинка – це нормалізована модель сховища, в якій всі таблиці вимірів

представлені в третій чи четвертій нормальній формі. Вибір моделі зірка чи сніжинка впливає на швидкість реалізації аналітичних запитів. В моделі сніжинка втрачається надлишок часу для зв'язування таблиць, тому для побудови сховища даних, що буде використовуватись портовими операторами, віддано перевагу моделі зірка.

Вибір архітектури hub-and-spoke та реляційної моделі сховища даних забезпечить портових операторів оперативною аналітичною звітністю, а також дозволить реалізацію технології Data Mining, що в підсумку підвищить ефективність підтримки прийняття рішень портових операторів.

Список літератури: 1. Закон України «Про морські порти України». // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4709-17> 2. *Билл Инмон* Производительность систем хранилищ данных Performance In The Data Warehouse Environment. 2000 г. № 4. С. 41-48. 3. *Parsaye K.* OLAP and Data Mining: Bridging the Gap // Database Programming and Design. - 1997. - № 2. 4. *Черненко С. О.* Особливості, завдання та структура інформаційної системи управління портовим оператором / *С.О. Черненко* // Моделювання та інформаційні системи в економіці. - 2011. - Вип. 83. - С. 185-193.

УДК: 331.225.3

ЛУКЬЯНИЦА А.Ю., аспірант, НТУ «ХПИ», г. Харків

ФОРМИРОВАНИЕ СРЕДЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННО АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных реалиях глобализации экономики и научно-технологического прогресса поддержка и обеспечение высокого уровня инновационной активности национальной экономики относится к числу главных приоритетов внутренней политики большинства стран.

В условиях рыночных отношений завоевание рынка невозможно без организации производства, которая должна базироваться на базе использования инновационных технологий. Большое значение приобретает реструктуризация предприятий, перепрофилирование предприятий, выпускавших продукцию, обеспечивающую обороноспособность нашей страны.

Одним из наиболее важных показателей, характеризующих инновационную сферу страны, является доля инновационно-активных предприятий. Однако сложившиеся в настоящий период нежелательные тенденции в экономике усугубляются такими же тенденциями в сфере инновационных процессов.

В условиях антикризисного управления технологическая политика предприятия должна стать основой не только конкурентоспособности продукции предприятия, но и повышением уровня его инновационного

потенциала. В этом случае единство научно-технической и технологической политики предприятия должно способствовать привлечению инвестиций и финансированию инновационных проектов. Научно-техническая политика предприятия в этот период должна базироваться на нематериальных активах, то есть интеллектуальной собственности. Однако процесс использования интеллектуальной собственности требует комплексного решения многих задач.

Целенаправленная инновационная политика в современных условиях преследует цель – стимулировать инновационную активность и развивать научно-технический потенциал страны.

Специфика реализации любого инновационного решения заключается не только в том, что требует значительных финансовых ресурсов, но и характеризуется значительной степенью риска, возможностью отсутствия гарантированного успеха.

Необходимо подчеркнуть, что в настоящее время сложилось своеобразное положение: значительные преимущества в конкурентоспособности, в развитии технического и экономического потенциала получает не та страна, ученые которой первыми сделали какое-либо открытие, а та, которая первой применила его в процессе производства. Разумеется, что наиболее оптимальным вариантом можно считать сочетание высокого уровня теоретических, фундаментальных исследований и быстрого их практического применения. В связи с этим в области инновационных исследований необходимо предусмотреть такое же оптимальное соотношение фундаментальных и прикладных исследований, распределение научных кадров и финансовых ресурсов между ними. Даже в процессе создания трудового коллектива в промышленности не безразлично, какие люди встанут к станкам; возьмут на себя обязанности по производству продукции.

Экономический эффект, получаемый от использования инновационных технологий, вызывает все больший к ним интерес в современном мировом рынке высоких технологий. Причем, в качестве основных показателей, характеризующих уровень использования инновационных технологий, в настоящее время используется два: уровень использования нематериальных активов не только в сфере производства, но и сбыта товаров и услуг; инвестиционная привлекательность нематериальных активов предприятия, влияющая, с одной стороны, на степень ликвидности предприятия, а с другой – на степень риска инвесторов.

Это позволяет сделать вывод о необходимости решения важных вопросов, позволяющих более широко использовать элементы интеллектуальной собственности для решения важной народнохозяйственной проблемы – вывода промышленных предприятий из кризисного состояния.

Поскольку объектом государственного технического регулирования является внутренний национальный рынок, следует обратить внимание на техническое регулирование как составляющую государственной стратегии активизации инновационной деятельности.

Рассматривая инновационную и инвестиционную политики можно сформулировать следующие предложения, которые обеспечат реализацию инновационной и инвестиционной политики: совершенствование принципов и методов государственного бюджетного финансирования научно-технической и инновационной сферы; совершенствование действующего налогового законодательства как косвенного механизма финансирования отечественной науки и инновационных проектов; реализация комплекса мер по стимулированию взаимодействия банковской системы и страхового бизнеса с реальным сектором экономики, включая научно-техническую сферу; создание системы стимулирования деятельности венчурных фондов и компаний в инновационной сфере; формирование инновационной инфраструктуры; заинтересовать отечественных физических и юридических лиц в инвестировании украинских предприятий.

Экономический результат применения нематериальных активов может быть измерен как натуральными, так и ценностными показателями. Однако оценка и анализ эффективности нематериальных активов с позиций только экономической эффективности недостаточны. Необходимо учитывать также показатели социальной и экологической эффективности. Однако суммировать, совместить в единый показатель эффективности все перечисленные довольно сложно, и не всегда практически осуществимо. Поэтому возникает необходимость в том, чтобы интегрировать оценки социального, экологического и экономического эффекта и сформулировать единый показатель, позволяющий оценить наиболее привлекательный вариант использования инновационного решения на основе применения интеллектуальной собственности, нематериальных активов предприятия.

Список літератури: 1. Беглиця В. Напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні // Вісник КНТЕУ. — 2007. — № 6. — С. 21—27. **2.** Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 16.01.03 за № 433_IV. **3.** Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. — К.: КНТЕУ, 2003. — 504 с. **4.** Платонов, В.В. Интеллектуальные активы и инновации [Текст] / В.В.Платонов, Е.М.Рогова, Н.Н.Тихомиров. СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2008.-278 **5.** Рогова, Е.М. Формирование и реализация механизмов технологического трансфера Платонов В.В., Рогова Е.М., Тихомиров Н.Н. / Е.М.Рогова : Монография - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2005. – 194 с.

УДК 330.133

СІНКЕВИЧ О.В., магістрант, Національний лісотехнічний університет України, м. Львів.

РОЗПОДІЛЕНА ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА АВТОМАТИЗОВАНОГО УПРАВЛІННЯ КОНВЕЄРНИМ ВИРОБНИЦТВОМ

Як ми знаємо, в умовах постійно змінюваного нестабільного ринку важливим завданням є підвищення гнучкості (багатофункціональності) автоматизованого виробництва для того, щоб максимально задовольнити вимоги і потреби споживачів, а також швидше, і з мінімальними витратами освоїти випуск нової продукції. Саме для цього і була розроблена автоматизована система управління, яку в подальшому можна стандартизувати для використання на будь-яких підприємствах з конвеєрними лініями обслуговування.

На підприємстві є технологічна лінія, вздовж якої розташовані виробничі збиральні станції. Між ними по конвеєру переміщаються деталі. На кожній робочій станції здійснюються певні операції з деталями. Враховується, що випускаються серії деталей різного типу. Також функціонують три робочі станції, кожна з яких характеризується конкретними показниками працездатності, які в процесі експлуатації знижуються. Функціональна схема роботи такого підприємства наведена на рисунку 1.

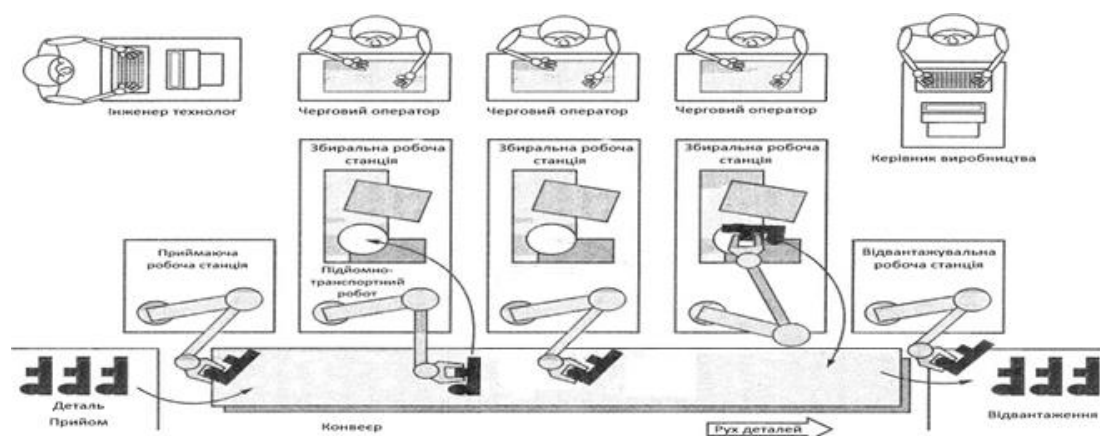


Рис.1 Функціональна схема роботи підприємства

Для слідкування за станом робочих станцій залучені чергові оператори, які можуть сповіщати про тривогу та приймати певні рішення щодо функціонування системи. Для оброблення нових деталей, керівником виробництва складається наряд замовлення із зазначенням необхідної кількості деталей кожного типу або часу, який необхідний для їх виготовлення.

Метою дослідження є розробка інформаційної системи, яка б відповідала вище наведеному опису функціонування підприємства, а також була здатна до переналаштування в умовах використання її на інших підприємствах подібного типу що мають у своєму розпорядженні конвеєрні лінії обслуговування.

Як відомо, автоматизація виробництва являється вищим рівнем розвитку машинної техніки, тобто коли регулювання й управління виробничими процесами здійснюються без участі людини, а лише під її контролем. Сучасний стан розвитку автоматизації виробництва привів до появи якісно нової системи технологічних машин з керуючими засобами, що базуються на застосуванні електронних обчислювальних машин та інтелектуальних засобів контролю. Тому можна з впевненістю сказати, що автоматизація виробництва являється одним з найголовніших напрямів науково-технічного прогресу.

Розроблена інформаційна система має захист від несанкціонованого доступу, шляхом використання відповідної форми авторизації, яка до слова може приймати до чотирьох типів користувачів (адміністратор, керівник виробництва, інженер технолог, черговий оператор), кожен з яких має свої права доступу а відповідно і різні функціональні можливості.

Одразу після завантаження системи можна розпочинати роботу з нею. Після першого завантаження список замовлень буде порожній, тому керівнику виробництва необхідно створити хоча б одне замовлення, яке необхідно буде виконати. Вигляд вікна створення замовлень наведено на рисунку 2.

Рис.2 Вікно створення нових чи редагування вже існуючих замовлень

Усі створені замовлення будуть автоматично заносяться у список, з якого в подальшому їх можна буде запускати на виробництво. Під час виконання замовлення головне вікно програми (рис.3) буде надавати нам всю необхідну інформацію щодо процесу виробництва. Також варто відзначити, що у нас є можливість запускати, зупиняти чи призупиняти процес виробництва замовлення, редагувати або ж видаляти його зі списку.

Розподілена інформаційна система конвеєрного виробництва

Файл Редагування Контроль виробництва Додатково Інтервал часу: 200 мс.

Режим керування технологічними процесами Розподілене вирізання форм заготовок Оброблення заготовок в I цеху Оброблення заготовок в II цеху

Назва наряду	Тип деталі	ST1	ST2	ST3	R1	R2	H	Кількість	Час	Статус	Площа
Замовлення на кількість	7. Паралелепіпед	10	12	0	0	0	10	0	600	Ready	680
Замовлення на кількість	1. Куб	3,55	0	0	0	0	0	100	0	Ready	75,615
Замовлення на кількість	1. Куб	10	0	0	0	0	0	100	0	False	600
Замовлення для ЛОВК	1. Куб	5	0	0	0	0	0	100	0	Ready	150
Замовлення для тестування	7. Паралелепіпед	2	1,5	0	0	0	2,5	50	0	Ready	23,5
Замовлення для АСІТ 2015	7. Паралелепіпед	120	30	0	0	0	50	100	0	False	22200
Нове замовлення №1502	3. Сфера	0	0	0	200	0	0	0	72000	False	502400
Замовлення для підприємства ...	5. Призма	25	25	15	0	0	25	0	54910	True	2875
Великі замовлення	6. Тетраїд	150	0	0	0	0	0	15	0	False	38971,14...
Замовлення для нас	8. Зрізаний конус	0	0	0	10	15	10	0	86400	False	785
Замовлення кутового різня	2. Конус	0	0	0	15	0	10	100	0	False	1555,607...

Виконано заготовок

Зараз обробляються

Кількість бракованих

- I - - II - - III -

6 0 0

3 0 0

0 0 0

Старт Стоп Призупинити Продовжити Змінити Видалити

Закіншено 0 0 12 58 21

виконати: кількість днів годин хвилин секунд

Загальний час виконання: 0 2 16 49

Рис.3 Головне вікно програми з наведеним у ньому списком існуючих замовлень

Оскільки в системі присутні чергові оператори, ми можемо слідкувати за станом робочих станцій за допомогою відповідної вкладки меню системи (рис.4). Також у цьому вікні можна редагувати режими роботи збиральних станцій.

Розподілена інформаційна система конвеєрного виробництва

Файл Редагування Контроль виробництва Додатково Інтервал часу: 200 мс.

Режим керування технологічними процесами Розподілене вирізання форм заготовок Оброблення заготовок в I цеху Оброблення заготовок в II цеху

Налаштування системи керування **Етап I "Вирізання форми заготовки"**

Прийомна станція
(завантажувальний кран) Ремонт

Тип деталі 5. Призма Статус ☒ Працює ☐ Очікує ☐ Зупинений

Рівень працездатності 74,82

Лінія обробки №1
(складальний кран №1) Ремонт

Тип деталі Статус ☐ Працює ☒ Очікує ☐ Зупинений

Рівень працездатності 64,94

Лінія обробки №2
(складальний кран №2) Ремонт

Тип деталі 5. Призма Статус ☒ Працює ☐ Очікує ☐ Зупинений

Рівень працездатності 64,93

Лінія обробки №3
(складальний кран №3) Ремонт

Тип деталі 5. Призма Статус ☒ Працює ☐ Очікує ☐ Зупинений

Рівень працездатності 71,68

Відвантажувальна станція
(відвантажувальний кран) Ремонт

Тип деталі 5. Призма Статус ☒ Працює ☐ Очікує ☐ Зупинений

Рівень працездатності 96,42

Рис.4 Вікно спостережень процесів виконання замовлення

Загалом система являється універсальною і тому може бути відредагована для роботи на підприємствах з конвеєрними лініями обслуговування.

Таким чином, на основі об'єктно-орієнтованого підходу з використанням діаграм UML здійснено проектування розподіленої інформаційної системи автоматизації конвеєрного виробництва. Розроблена інформаційна система повністю відповідає поставленому завданню та може бути змінена в разі необхідності.

Список літератури: 1. Хассан Гома «Проектирование систем реального времени, паралельных и распределенных приложений Издание второе» / www.aliens-kniga.ru / Хассан Гома – Москва: Издательский дом «ДМК Пресс», – 2011. – 699 с. 2. Сінкевич О.В. «Проектування розподіленої інформаційної системи автоматизації конвеєрного виробництва» / Advanced computer information technologies // Матеріали V Всеукраїнської школи-семінару молодих вчених і студентів ACIT'2015. – Тернопіль: ТНЕУ, – 2015. – 202 с.

УДК: 657.421.3

ГАЙВОРОНСКАЯ А.О., магістрант, НТУ «ХПИ», Харків

КРАВЦОВ А.Д., магістрант, НТУ «ХПИ», Харків

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нематериальные факторы все больше играют главную роль в процессе экономического роста. Сегодня возрастающую долю экономической деятельности составляет обмен идеями, информацией, опытом и услугами. Прибыльность предприятий чаще увеличивается благодаря организационным способностям управляющих, нежели контролем над материальными ресурсами, и более того — стоимость материальных благ часто определяется такими НМА, как технические инновации, воплощенные в продуктах, привлекательности торговых марок, творческом восприятии или художественном оформлении.

В последнее время знания, компетенции и другие нематериальные активы (далее - НМА) стали ключевыми факторами конкурентных преимуществ фирм в экономике европейских стран. Возрастание роли знаний и быстрая экспансия рынков товаров и факторов производства способствовали превращению НМА в основу конкурентной дифференциации фирм во многих отраслях. Вызовы, с которыми сталкивается менеджмент в своих усилиях по повышению ценности бизнеса, становятся по сути все менее административными и все более предпринимательскими.

В современных условиях формирование полной информации хозяйственных процессах практически невозможно без информации НМА. Об этом свидетельствует рост доли НМА в имуществе предприятий. Это обусловлено быстротой, масштабами технологических изменений, распространением информационных технологий, активной инвестиционной деятельностью, обострением конкурентной борьбы, стремлением получить признание на внутреннем и мировом рынках, усложнением и интеграцией международных финансовых рынков.

Вовлечение НМА в экономический оборот предприятий способствует повышению их инвестиционной привлекательности, обеспечению конкурентных преимуществ на внутренних и внешних рынках, защите от недобросовестной конкуренции.

Современное предприятие в настоящее время рассматривается не только как сумма денег, инвестированная в бизнес, но и как база знаний со своей интеллектуальной собственностью, ноу-хау, внедренными на предприятии, человеческими ресурсами. Повышение эффективности бизнеса предприятий осуществляется путем внедрения современных управленческих технологий и деловой репутации (гудвилл).

В промышленно развитых государствах 80-95% прироста валового внутреннего продукта приходится на долю новых знаний, воплощенных в технике и технологиях, т.е. указанные страны идут путем инновационной экономики. При этом правовая охрана новых технических решений и технологий в соответствии с законодательством по интеллектуальной собственности позволяет предприятиям завоевать на определенный промежуток времени монопольное положение на рынке сбыта конкретной продукции.

Согласно П(С)БУ 8 нематериальный актив - немонетарный актив, который не имеет материальной формы, может быть идентифицирован и содержится предприятием с целью использования в течение периода больше одного года (или одного операционного цикла, если он превышает один год) для производства, торговли, в административных целях или предоставления в аренду другим лицам. Гудвилл — это преимущества, которые получает покупатель при покупке уже существующего и действующего предприятия по сравнению с созданием нового предприятия. Эти преимущества могут характеризоваться наличием постоянной клиентуры, выгодным географическим расположением, высококвалифицированным управленческим персоналом, хорошо поставленной системой сбыта, налоговыми льготами, благоприятными кредитными условиями и т.д.

В общем виде деловая репутация образуется под влиянием НМА (созданных и приобретенных), которые в совокупности придают предприятию новые

качества или возможности, вследствие чего оно получает дополнительные доходы. В число таких факторов входят: фирменное наименование; высокое качество продукции или услуг; технологическая культура; устойчивость связей с поставщиками и потребителями; перспективность бизнеса; эффективность менеджмента и т.д.

Рассматривая основные определения отметим, что цена предприятия (деловая репутация предприятия, гудвилл) — разница между стоимостью предприятия как единого целого имущественно-финансового комплекса, имеющего определенную репутацию, и балансовой стоимостью имущества этого предприятия. В отечественном учете цена предприятия определена законодательно как «разница между покупкой и оценочной стоимостью имущества» по приватизируемым организациям. Международные стандарты дают принципиально иное определение - гудвилл ничем не отличается от прочих нематериальных активов. Его можно трактовать как дополнительный актив, приобретаемый при покупке предприятия и который можно учитывать подобно торговым маркам и лицензиям: начисляя амортизацию в течение некоторого разумного срока, но не более 20 лет.

Очень важно отметить, что для развития организации гудвилл — бесценный капитал, который наживается годами, но может быть потерян навсегда в результате одного неверно сделанного шага. Гудвилл может пострадать как под действием внутренних факторов, обусловленных собственными тактическими или стратегическими ошибками, а также внешних обстоятельств, не зависящих непосредственно от деятельности предприятия (неточная или ошибочно опубликованная информация, недобросовестные действия конкурентов, некомпетентность или недобросовестность работников СМИ).

УДК: 330.322

КОТТ С.Д., магістрант, НТУ «ХПІ», Харків

КОВТУН О.В., магістрант, НТУ «ХПІ», Харків

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна діяльність передбачає організацію інвестування наукових досліджень і розробок, які спрямовані на здійснення якісних змін у складі продуктивних сил, прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, розробки і впровадження нових видів продукції і технологій.

На сучасному етапі розвитку підприємств України здійснення успішного підприємництва чи окремих бізнес – процесів не можливе без розробки і впровадженню новачій в процеси виробництва, планування, управління господарської діяльності. В зв'язку з цим ефективність діяльності підприємства цілком залежить від результатів науково-технічного прогресу, які ґрунтуються на організації інноваційної діяльності.

Організація інноваційної діяльності підприємств потребує проведення їх класифікації, виділення пріоритетних напрямків та джерел інвестування, визначення економічного ефекту на стадії розробки та впровадження у виробництво.

На наш погляд, в інвестиційній діяльності підприємств слід виділити наступні напрямки:

- проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції;
- розробка, освоєння, випуск і розповсюдження нових видів техніки та технології;
- розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих та енергозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального і екологічного стану.

Серед пріоритетних видів інноваційної діяльності підприємств України є охорона навколишнього середовища, удосконалення устаткування та технологій виробництва продукції.

Охорона навколишнього середовища здійснюється шляхом розробки екологічно безпечного обладнання, нової технології очищення стічних вод та газових викидів, утилізації відходів.

В залежності від терміну реалізації інноваційну діяльність поділяють на:

- стратегічні напрями інноваційної діяльності, розраховані на тривалу перспективу. Вони є найважливішими напрямками інноваційної діяльності щодо забезпечення соціально-економічного зростання України. Розробляються на основі наукового прогнозу, аналізу світових тенденцій економічного та науково-технологічного розвитку з урахуванням можливостей вітчизняного інноваційного потенціалу;
- середньострокові напрями інноваційної діяльності розраховані на 3-5 років щодо освоєння нових наукоємних товарів та послуг з високою конкурентоспроможністю як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Вони формуються на основі досягнень вітчизняної та світової науки, аналізу кон'юнктури світового та внутрішнього ринків та ресурсних можливостей України.

- тактичні напрямки інноваційної діяльності розраховані на поточний рік щодо освоєння нових технологій, вдосконалення існуючих обладнання та технологій. Вони формуються на основі сучасних розробок з урахуванням можливостей підприємства;

- оперативно-виробничі напрями інноваційної діяльності передбачені на короткий термін. Вони розробляються та реалізуються на основі тактичних напрямків інноваційної діяльності та фінансових можливостей підприємства.

Саме на основі терміну реалізації інноваційної діяльності підприємства визначають джерело фінансування. Для стратегічних та середньострокових напрямів в залежності від форм власності доцільно фінансування за рахунок держбюджету, місцевого бюджету та за рахунок підприємства, тактичні та оперативно-виробничі напрями – за рахунок коштів підприємства.

Таким чином, реалізація вище викладених організаційних підходів дозволить підприємства підвищити якість продукції, знизити витрати, забезпечити їх беззбиткову діяльність.

Література: 1. *Геєць В.М., Семиноженко В.П.* Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с. 2. *Зінченко О.П., Ільчук В.П., Радзієвська Л.Ф., Євтушенко В.М.* Стан розвитку організаційних форм венчурного підприємництва і його інфраструктури в країнах світу та в Україні. - К.: НДІСЕП, 2007.- 80с. 3. Розвиток інноваційної діяльності та трансферу технологій протягом 2008-2009 року.- http://www.mon.gov.ua/science/innovation/tozsv_2008-2009.doc. 4. *Йохна М.А., Стадник В.В.* Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр "Академія", 2005. – 400с. 5. *Ілляшенко С.М.* Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навч. посіб. – Суми: ВТД «Університет, кн.», 2008. – 278 с.

УДК: 331.225

РУДЬКО Д.В., магістрант, НТУ «ХПІ», м. Харків

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДСТАВІ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ АКТИВНІСТЮ СПІВРОБІТНИКІВ

В умовах обмежених економічних ресурсів тема підвищення інтелектуальної активності співробітників є досить актуальною, так як це майже єдиний важіль для підвищення економічних результатів того чи іншого підприємства взагалі. Чи варто казати про те, що добре мотивовані працівники, які працюють з повною віддачою, привносять набагато більше результатів підприємствам ніж ті, у яких інтелектуальна активність нижча. Саме тому, дана робота присвячена темі — що

ж таке інтелектуальна активність працівників й основним принципам її підвищення.

Інтелектуалізація економіки — це закономірність світового розвитку, є одним із основних факторів економічного розвитку країн та суб'єктів господарювання та окремих співробітників. Вищезазначені процеси зумовили неабиякі зміни у сфері соціальних відносин на мікрорівні: інтелектуалізація трудової діяльності передбачає домінування інтелектуальної та творчої праці, коротше кажучи, розумової праці [1]. Тому, запорукою успіху підприємства на ринку є ефективне управління інтелектуальною діяльністю працівників, зокрема — використання сучасних підходів до мотивації інтелектуальної активності, підвищення ефективності.

Мотивація людини є — давня філософська проблема, яка отримала розвиток у численних теоріях, які формувались протягом багатьох століть. Проблематика інтелектуальної трудової діяльності відноситься до сучасних, у зв'язку з чим питання мотивації творчої активності стають особливо важливими[1].

Ключовим поняттям дослідження інтелектуалізації трудової діяльності є «інтелектуальна активність», що означає зміну величини ефективності творчої праці, спрямованої на вирішення певної задачі в межах встановленої цілі. Вона може бути спрямована як на отримання споживної вартості або на задоволення своїх інтересів працівника. Праця перетворюється на інтелектуальну, коли набуває творчого та інноваційного характеру, тобто позбувається елементів, що повторюються.

Можна зазначити, що інтелектуальна активність працівника або групи працівників, тобто активність інтелектуальної та творчої складової трудової діяльності, залежить як від постійних (психологічний тип особистості, природна схильність до фізичної, розумової або духовної праці та ін.), так і факторів, що змінюються якими можна досить ефективно управляти удосконалюючи процеси інтелектуалізації трудової діяльності. До таких факторів відносяться:

- фізико-психологічні (стан здоров'я, настрій працівника, ситуація в сім'ї);
- зацікавленість (перспектива покращення свого статусу на роботі, міра співпадіння з особистими інтересами (саморозвиток, розвиток професійних та творчих якостей), перспектива розвитку зв'язків, міра новизни трудового завдання;
- фактори оточення (природні фактори (погода або пора року), умови праці)).

Звідси, можливості управління постійними та змінними факторами мають бути враховані, коли розробляються заходи щодо підвищення самомотивації та формування мотиваційних механізмів по відношенню до персоналу.

Підвищення творчої активності працівника залежить від рівня його самомотивації до інтелектуальної праці. Це можна пояснити феноменом творчої діяльності, тому що творчий пошук нестандартних рішень, розумова активність важко піддаються раціональному зовнішньому впливу. Внутрішні трудові мотиви людини, що працює залежать від актуальних потреб цієї людини, рівня освіти та кваліфікації, професійних навичок та віку.

Існують три рівня інтелектуальної активності, які називаються: «репродуктивний», «евристичний» та «креативний». Якщо при енергійній роботі працівник залишається в рамках заданого способу дії, то його інтелектуальна активність відноситься до репродуктивного, або, так званого, пасивного рівня. Вводиться інше визначення («пасивний»), щоб підкреслити не відсутність розумової діяльності взагалі, а те, що ця діяльність управляється зовнішнім стимулом. Пасивний рівень - це не стан бездіяльності працівника, не прагнення уникнути розумового навантаження. Це — пасивне прийняття у своїй діяльності того, що задано зовнішніми факторами. У одних працівників нова діяльність викликає інтерес і приносить задоволення. У інших працівників викликає бурхливий інтерес, поки вона приносить щось нове. Але як тільки вони опановують цю професію, дію, роботу, вона стає для них монотонною й інтерес до неї вичерпується [2].

Другий рівень — це рівень евристичний. Людей цього рівня відрізняє прояв інтелектуальної ініціативи, спонтанної, яка не стимулюється зовнішніми чинниками. Їх інтелектуальна ініціатива — це прагнення самостійно знаходити нові способи дії, які будуть більш досконалішими або просто відмінними від тих, які випробувані раніше. При віднесенні до евристичного рівня важливий не тільки продукт, але й той процес, який веде до нього. Коли є надійний спосіб роботи, випробуваний продовжує аналізувати склад та структуру своєї діяльності, зрівнює між собою окремі завдання, що призводить до відкриття більш ефективних способів вирішення тих чи інших задач. Інтелектуальну ініціативу на евристичному рівні характеризує питання: «як ще?» Нова закономірність оцінюється і переживається як нове відкриття та нова творча знахідка. Вона також оцінюється з точки зору удосконалення і більш успішного вирішення поставлених йому завдань [2].

Найвищий рівень інтелектуальної активності — креативний, коли виявлена випробуванням закономірність стає для нього «неевристикою», а самостійною проблемою, заради якої він готовий припинити запропоновану йому діяльність. Персонал нерідко просять дозволити подумати над «містикою» циліндричної дошки і не давати їм інших завдань. Перед ними — їх власна проблема і рішення її для них важливіше, ніж успіх в експерименті. Самостійна, не стимульована ззовні постановка проблеми — якісна особливість інтелектуальної ініціативи

таких досліджуваних. Звідси і якісна визначеність вищого рівня інтелектуальної активності, позначеного як креативний (від латинського «creare» — творити та створювати) [2].

Використовується саме цей термін, а не загальноприйнятий «творчий» тому, що останнім позначається і процес мислення, і літературна та художня і т. п. діяльність. Разом з тим, при зіставленні евристичного та креативного рівнів, у наявності два принципово різних рівня інтелектуальної творчості, що відповідають двом різним рівням інтелектуальної активності, яким, у свою чергу, відповідають два типи мислення — емпіричне і теоретичне.

Могутнім фактором для активізації інтелектуальної діяльності є зацікавленість людини у роботі, відповідність інтелектуальної праці її ціннісним орієнтирам, можливість втілити в життя свій творчий потенціал. Також на індивідуальному рівні співробітникам, які займаються інтелектуальною діяльністю, має бути надана можливість діяти окремо, наскільки це можливо. Надаючи працівникам можливість діяти окремо, організація збільшує шанси для появи нового продукту, ідей, чогось нового, чого не було раніше, тощо [1].

Зміст мотивації інтелектуальної трудової діяльності працівника має полягати не у примусі співробітників, а у формуванні інтересу до праці. Особливістю цього механізму творчої активності є усвідомленість.

Коли праця перетворилася на творчість, почався процес зміни мотивації творчості на всезагальний механізм залучення до різноманітної діяльності, однак набагато розвинений та перепрацьований.

Механізм мотивації інтелектуальної діяльності на підприємстві повинен базуватися на поєднанні самомотивації та зовнішніх мотиваторів.

Таким чином, підвищення інтелектуальної активності співробітників є найважливішим фактором становлення успішного й процвітаючого підприємства. З іншого боку, це досить складний процес, який потребує знати як в економічній галузі, так і в інших, таких, як психологія, не кажучи про те, що потрібно знати кожного працівника окремо (чим він хотів би займатися, що для могло б стати фактором для підвищення його зацікавленості у роботі та ін.). Але, якщо в повній мірі розкрити потенціал кожного працівника, то можна суттєво збільшити якість та кількість випуску того чи іншого продукту, або послуг, що, в свою чергу, безпосередньо веде до підвищення економічного ефекту, а це є головним рухаючим фактором будь-якого підприємства.

Список літератури: 1. *А.В. Василик*, канд. екон. наук, старший викладач, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» — «Сучасні підходи до мотивації інтелектуальної активності персоналу підприємства»; 2. http://ua-referat.com/Дослідження_інтелектуальної_активності — «Дослідження інтелектуальної активності».

[illegible]



SIDE C

THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE
BUSINESS. SCIENCE. EDUCATION
STRATEGY OF INNOVATIONAL DEVELOPMENT ECONOMY

ЗА ПІДТРИМКИ:

Харківської торгівельно-промислової палати
Отто фон Герікке університету (Магдебург, Німеччина)
Університету ім. П'єр Мендес Франс (Гренобль, Франція)
Університету прикладних наук Савонія (Куопіо, Фінляндія)
Віденського університету економіки і ділового адміністрування (Австрія)
Школи менеджменту Бредфордського університету (Велика Британія)
Школи економіки та ділового адміністрування Талліннського технологічного університету (Естонія)
Школи бізнесу Барні, Хартфордського Університету (США)
Лодзинського технічного університету (Польща)
Лабораторії інноваційних навичок НТУ «ХПІ»
Міжфакультетського науково-методичного центру «INNOLAB» НТУ «ХПІ»
Спільки підприємців Харківської області
ПАТ "Харків Онлайн" та ТОВ «Центр качества»



Barney School of Business
UNIVERSITY OF HARTFORD



TALLINNA TEHNIKAÜLIKOOL
TALLINN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY



QUALITY CENTRE
ЦЕНТР КАЧЕСТВА



Платформа регіональної
інноваційної екосистеми



SIDE C

THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE
BUSINESS. SCIENCE. EDUCATION
STRATEGY OF INNOVATIONAL DEVELOPMENT ECONOMY

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

VII МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ: «СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ: БІЗНЕС, НАУКА, ОСВІТА» (SIDEC 2015)

**29 вересня – 2 жовтня - 2015 р.
м. Харків, НТУ «ХП»**

ЗБІРНИК ПРАЦЬ

За редакцією проф. О.І. Савченко

Українською, російською, англійською мовами

Підписано до друку 15.09.2015. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний.
Ум.друк.арк. 12,16 Зам. № 15/092015
Тираж 200 екз. Ціна договірна

Друкарня: ФОП Томенко Ю.І., м. Харків, пл. Руднева, 4, Тел. 757-93-82